



АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 11/2'2017

(видається з 1994 року)

ISSN 2409-1944

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата з економічних і юридичних наук

Наказ Міністерства освіти і науки України від 21 грудня 2015 р. №1328 (економічні науки), Наказ Міністерства освіти і науки України від 11 липня 2016 р. № 820 (юридичні науки). Реєстраційне свідоцтво серії КВ № 21620-11520ПР від 12 жовтня 2015 р.

Журналу присвоєно міжнародний ідентифікаційний номер ISSN 2409-1944 та включено до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus.

Засновники:

Аудиторська фірма "Аналітик" спільно з Таврійським національним університетом ім. В.І. Вернадського та Національною академією внутрішніх справ України

Статті обов'язково проходять

відбір, внутрішнє і зовнішнє рецензування

Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет Вченою радою Національної академії внутрішніх справ України (Протокол № 27 від 16 листопада 2017 року) та Вченою Радою Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського

(Протокол № 43 від 21 листопада 2017 року). Повний або частковий передрук матеріалів журналу допускається лише за згодою редакції.

Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Підписано до друку 27.11.2017

Формат 60/84/8

Наклад – 250 прим.

Адреса редакції: 01001, м. Київ, вул. Хрещатик, 44

Телефони: (050) 735-43-41, (096) 221-88-61

Факс: (044) 278-05-88

E-mail: efp.redaktor@gmail.com

Сайт: www.efp.in.ua



Суб'єкт видавничої
справи

© "Аналітик", 2017
© "Економіка. Фінанси. Право",
2017

Типографія: ТОВ "Міжнародний бізнес
центр"

Керівник редакційної колегії з економічних наук:

Даций Олександр Іванович, д.е.н., професор, в.о. ректора Академії муніципального управління, Заслужений працівник освіти України

Заступник керівника редакційної колегії з економічних наук:

Бутинець Тетяна Анатоліївна, д.е.н., професор, професор кафедри економіко-правових дисциплін Національної академії внутрішніх справ

Члени редакційної колегії з економічних наук:

Бондар Валерій Петрович, професор кафедри аудиту КНЕУ, директор аудиторської фірми "HLB UKRAINE", член Аудиторської палати України

Величко Олена Георгіївна, Радник Першого віце-прем'єр міністра України – Міністра економічного розвитку і торгівлі України, член Аудиторської палати України

Вініченко Ігор Іванович, д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії та економіки сільського господарства Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Іванюта Василь Фалімонович, д.е.н., доцент, професор кафедри бізнес-адміністрування та зовнішньоекономічної діяльності Полтавського університету економіки і торгівлі

Клименюк Микола Миколайович, д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту Академії муніципального управління

Кондрашихін Андрій Борисович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри державних та місцевих фінансів Академії муніципального управління

Корецька Світлана Олександрівна, д.е.н., доцент

Манцевич Юрій Миколайович, д.е.н., доцент, завідувач секретаріату Комітету Верховної Ради України з питань будівництва, містобудування і житлово-комунального господарства

Невелєв Олександр Михайлович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та адміністративного менеджменту Академії муніципального управління

Потішняк Олена Миколаївна, д.е.н., доцент, професор кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка

Прушківський Володимир Геннадійович, д.е.н., професор, перший проректор Запорізького національного технічного університету

Редько Олександр Юрійович, д.е.н., перший проректор з науково-педагогічної роботи, професор, академік НАСОН, член Аудиторської палати України

Сук Петро Леонідович, д.е.н., доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Національного університету біоресурсів і природо-користування України

Ткаченко Сергій Анатолійович, к.е.н., доцент, виконуючий обов'язки ректора Вищого навчального закладу «Міжнародний технологічний університет «Миколаївська політехніка»

Царенко Оксана В'ячеславівна, д.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку і аудиту Академії муніципального управління

Керівник редакційної колегії з правових наук:

Константинов Сергій Федорович, д.ю.н., професор, завідувач кафедри адміністративної діяльності НАВС

Заступник редакційної колегії з правових наук:

Лоцихін Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, декан юридичного факультету Академії муніципального управління, Заслужений економіст України

Члени редакційної колегії з правових наук:

Баймуратов Михайло Олександрович, д.ю.н., професор, завідувач кафедри конституційного, адміністративного та міжнародного права Маріупольського державного університету, заслужений діяч науки і техніки України

Бичкова Світлана Сергіївна, д.ю.н., професор, заступник начальника кафедри цивільного права і процесу Національної академії внутрішніх справ

Василинчук Віктор Іванович, д.ю.н., професор, професор кафедри спеціальної техніки та оперативно-розшукового документування Національної академії внутрішніх справ, заслужений юрист України

Глушков Валерій Олександрович, д.ю.н., професор, завідувач спеціальною кафедрою № 1 Національної академії Служби безпеки України, заслужений юрист України

Джужа Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, головний науковий співробітник відділу організації науково-дослідної роботи Національної академії внутрішніх справ, заслужений юрист України

Кампо Володимир Михайлович, к.ю.н., доцент, громадський діяч, заслужений юрист України

Клименко Олена Вікторівна, к.ю.н., доцент, доцент кафедри теорії, історії держави і права та конституційного права Академії муніципального управління

Кононенко Леонід Минович, к.ю.н., професор, професор кафедри муніципального, цивільного та адміністративного права Академії муніципального управління

Копан Олексій Володимирович, д.ю.н., професор, провідний науковий співробітник наукової лабораторії з проблем досудового розслідування навчально-наукового інституту № 1

Литвин Олександр Петрович, к.ю.н., професор, професор кафедри публічно-правових дисциплін Університету сучасних знань

Луць Володимир Васильович, д.ю.н., професор, завідувач відділу проблем приватного права Науково-дослідного інституту приватного права і підприємництва імені академіка Ф.Г. Бурчака НАПрН України, заслужений діяч науки і техніки України

Озерський Ігор Володимирович, д.ю.н., доцент, професор кафедри кримінального права та правосуддя Запорізького національного університету, академік міжнародної кадрової академії, відмінник освіти України, радник юстиції

Приходько Христина Вікторівна, к.ю.н., професор, доцент кафедри муніципального, цивільного та адміністративного права Академії муніципального управління

Фрицький Юрій Олегович, д.ю.н., професор, професор кафедри теорії, історії держави і права та конституційного права Академії муніципального управління

Шеф-редактор:

Головач Володимир Володимирович, к.ю.н., голова правління Аудиторської фірми "Аналітик", Заслужений юрист України

Технічний редактор:

Куцяк Олександр Анатолійович

Випусковий редактор:

Туманян Анна Оганесівна

ЗМІСТ

І.О. БАШИНСЬКА. Smart-innovations in the urban passenger transport in the context of smart-city concept ..	4
О.І. БАСКАКОВА. Правові засади виходу з Європейського Союзу (на прикладі Великої Британії)	7
Р.М. БЕЗУС. Економічно-емергійний аспект діяльності конвенційних та органічних агропідприємств України	11
А.В. БРИГІНЕЦЬ. Імплементація позитивного зарубіжного досвіду правового захисту комерційної інформації в фінансово-правових відносинах	17
О.Ф. БУДЗ. Функціональні підходи до управління митним обслуговуванням підприємств	21
Л.Л. ЛИТВИНЕНКО, В.В. ПЕРЕДЕРІЙ, М.М. ШЕПУТА. Розвиток людських ресурсів у забезпеченні конкурентоспроможності працівників і підприємства	26
Є.І. МАСЛЕННИКОВ, Н.С. ХАРЬКОВА. Грошово-кредитні інструменти державного регулювання попиту у національному макроекономічному середовищі	31
І.В. ОЗЕРСЬКИЙ. Медіація у кримінальному процесі України: виклики часу	35
О.В. ПОШИВАЛОВА, Н.С. НОВИЦЬКА. Організація обліку витрат бюджетних установ в умовах законодавчих змін	39
Л.П. ШАПОВАЛ, Ю.С. КОЛОТІЙ. Розвиток системи автотранспортного страхування "Зелена картка" в Україні	41
Д.Ю. ШЕЛЕСТ, І.О. ПЕНСЬКА. Дебіторська заборгованість як дестабілізуючий фактор розвитку підприємств житлово-комунального господарства	45
І.Ю. ШЕВЧЕНКО. Огляд проблем розвитку вищих навчальних закладів в Україні	48
О.К. ЄЛІСЄЄВА, В.О. ЗУБ. Методичні аспекти обліку виробничих запасів промислового підприємства	50
Н.О. ЗАДОРЖНЮК, Г.В. ПУСТОВА. Дослідження методів стратегічного аналізу	52
Т.О. КОРНІЄНКО. Сучасний стан та ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств регіону	54
А.М. КОТЕНКО, А.А. ЗАПОРОЖЕЦЬ. Імплементація криптовалюти в українське законодавство	59

АНОТАЦІЇ, КОМЕНТАРІ, КОНСУЛЬТАЦІЇ

А. ТУМАНЯН. Обережно – плагіат!	62
А. ТУМАНЯН. Як орендарю захистити в суді право на поновлення договору оренди земельної ділянки?	67
А. ТУМАНЯН. Ухилення власників від реєстрації договору оренди землі: як обійти законодавство	68

БАШИНСЬКА

Ірина Олександрівна
i.bash@ukr.netк.е.н., доцент, Одеський
національний політехнічний
університет

УДК 338.47.656

SMART-INNOVATIONS IN THE URBAN PASSENGER TRANSPORT IN
THE CONTEXT OF SMART-CITY CONCEPTСМАРТ-ІННОВАЦІЇ В МІСЬКОМУ ПАСАЖИРСЬКОМУ ТРАНСПОРТІ У
КОНТЕКСТІ КОНЦЕПЦІЇ SMART-CITY

Some issues that were overlooked in the Concept of implementation of the modern model of the operation of UPT in Odessa are revealed. Problems of urban passenger transport functioning are revealed. The ways of improving the functioning of urban passenger transport through the upgrading of Smart-stops are proposed. Approximate cost of each variant is calculated.

Розкрито деякі питання, що залишилися поза увагою у Концепції впровадження сучасної моделі функціонування МПТ в м. Одеса. Запропоновано шляхи удосконалення функціонування міського пасажирського транспорту за рахунок до оснащення Smart-зупинок. Розраховано приблизну вартість кожного варіанту.

Keywords: smart-innovations, urban passenger transport, public transport, the Concept of implementation of the modern model of the operation of UPT in Odessa, people with visual impairment, people with low vision.

Ключові слова: смарт-інновації, smart-інновації, міський пасажирський транспорт, громадський транспорт, Концепція впровадження сучасної моделі функціонування МПТ в м. Одеса, люди з вадами зору, люди з порушеннями зору

INTRODUCTION

Urban passenger transport is one of the most important conditions for the development of the social and industrial-economic sphere of any city [1]. Comfortable urban environment – this is the space, as much as possible adapted to the needs of the citizens. Nowadays many countries of the world already have reasonable stoppages. They also feature charging for gadgets, Wi-Fi zones, and touch-enabled terminals. All this improves the lives of citizens because it is very convenient, but we propose for further improving the stops, thinking about all citizens.

For the development of the city, we need new ideas and approaches, the ability to go beyond the stereotypes; we must improve our living conditions, thinking about all citizens.

Very often, people with visual impairment ask to indicate which transport is going or do not see the number of the departing bus. The Concepts of implementation of the modern model of the operation of UPT in Odessa [2] implies the withdrawal of the Odessa transit network to a qualitatively new level, therefore we propose to right away provide all possible solutions to meet the needs of all categories of citizens.

The proposed idea will make life easier for people not only blind and visually impaired, but it is also convenient for such stops, where there is always a large flow of people waiting for transport, because people will not be crowded and will know when they should approach the point of arrival.

THE PURPOSE OF WORK is to improve the functioning of urban passenger transport with the use of

smart-innovations to meet the needs of all categories of citizens.

RESEARCH METHODS

Methodological and informational basis of work are scientific works, materials of periodicals, Internet resources.

RESULTS

The actuality of the proposed solutions is that the Concept of the implementation of a modern model of functioning of urban passenger transport and project "On the introduction of an automated payment system for the payment of fares in the city passenger public transport of Odessa" [3], which is capable of making qualitative changes for the population, are already adopted, but it is not possible to foresee all aspects, for instance the Concept does not pay attention to the needs of visually impaired passengers. The Concept involves the installation in the vehicle, among other things, onboard computer, which processes the status of all devices, determines by GPS position and transmits data to a mobile single operator. Therefore, we propose to upgrade vehicle stops with speakers, which will report the numbers of approaching vehicles (for example, arrival time of 5-10 minutes). Thus, you can broadcast information on where the vehicle is and how long it will take to stop not only on the monitors at the stop, but also on the loudspeaker.

The main objective of such Smart-stops is to allow visually impaired people to be equally eligible for urban passenger transport. The main advantages:

– facilitating the use of urban passenger transport by visually impaired passengers;

- the variety of implementation depending on the budget and goals.
- ability to broadcast advertising information;
- reduce the risk of non-acceptance of innovations in the transport sector by the population;
- the implemented system in the future may be implemented in the mobile application, which can also be

supplemented with information about traffic (replacing Yandex.Probki), the scheme of possible transfers, etc.;

- allows to coordinate actions of people in emergency situations.

As it is said before, it is not necessary to equip additional equipment, it is only necessary to upgrade the stopping of transport. We offer 4 variants (table 1).

Table 1

Proposed solutions

An example of a future look	Advantages and Disadvantages
The first option – A street hanging loudspeaker with Bluetooth, 3G, Wi-Fi, GPS.	
	The cheapest option – provides only for placing at the stops (under the roof, directed inside the stop) a waterproof speaker with support for Bluetooth, 3G, Wi-Fi, GPS. The cost of this device – from 300 up to 2000 UAH. Most of them involve work from the network, so it is additionally worth the installation of solar panels (500-1000 UAH.)
The second option – A street hanging loudspeaker with Bluetooth ... with a camera	
	It differs from the previous presence of a video recording device. Such a decision will firstly significantly reduce the acts of vandalism in relation to devices, and secondly, will allow the fixing of passenger traffic and, third, will reduce the criminal situation. Cost: 1500-4500 UAH, solar battery – from 1000 UAH.
The third option – the built-in loudspeaker in the forecast board for the arrival of transport	
	This solution is possible with an organized rearrangement of existing stops. The built-in loudspeaker is the cheapest option (the cost of the device is 250-600 UAH.), does not require additional power from the mains, as it will work together with the whole design.
The fourth option – the built-in loudspeaker in the Terminal for replenishing cards and buying tickets.	
	As in the previous version, we are talking about the upgrading of future systems. In this case, if the equipment will be purchased by the city, the manufacturer (for example, TELECARD LTD) should put the task of embedding the loudspeaker with the function of receiving the GPS signal from the passenger transport. If under other conditions (free of charge, barter), this may be one of the technical requirements for such equipment.

As a rule, when final contract for the supply of such equipment, installation of it is free (at the expense of the manufacturer). It's worth taking into account that in all devices you can predict the broadcast of advertising

information. Thus, when granting a company permission for the placement of terminals on a royalty-free basis, it is necessary to calculate alternative costs and incomes.

CONCLUSION

Depending on the option chosen, the implementation plan may vary: The first, second and fourth options – the installation (with the move to the next stop) will take about 30 minutes. Thus, one brigade per day can set 15-17 devices at a stop.

According to Odesgorellektrotrans (www.oget.od.ua), approximately 360 stops (trams, trolleybuses) are in Odessa, but this figure can be reduced: preliminary (it is necessary to specify how many route taxi passes this route), 80 of them can be excluded, because at these stops only one tram route takes place (unlike trolleybus, where taxis and buses stop), thus: on average one brigade can convert all stops within 18 working days. If you adjust the force majeure circumstances and the distance between the routes - up to one month.

The third option – depending on the complexity of the re-equipment of the entire stop (from 2 stops per day).

References

1. Bashynska I., Filippov V. (2017) Problems and ways of improving the functioning of urban passenger transport / Economics. Finances. Law. – Kyiv, 2017. – 7 / 1'2017,35-47
2. The Concept of implementation of the modern model of the operation of UPT in Odessa. Retrieved from: <http://omr.gov.ua/ru/acts/council/94102/>
2. Decision of the Odessa City Council N 1780-VII dated March 15, 2017 "On introduction of the automated system of payment for travel in the MPT of the general use of Odessa". Retrieved from: <http://omr.gov.ua/ru/acts/council/94102/>

БАСКАКОВА

Оксана Ігорівна

oksana.i.baskakova@gmail.com

УДК 341.1:[341.231(410):061.1.02]

ПРАВОВІ ЗАСАДИ ВИХОДУ З ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ (НА ПРИКЛАДІ ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ)

LEGAL BASIS OF THE WITHDRAWAL FROM THE EU (ON THE EXAMPLE OF GREAT BRITAIN)

асистент, кафедра
конституційного та
міжнародного права ІНПП НУ
"Львівська політехніка"

Стаття присвячена правовим аспектам виходу держави з ЄС на прикладі запланованого виходу Сполученого Королівства. Проаналізовано повноваження інститутів ЄС на кожному етапі Брекзиту, конституційні вимоги Великої Британії щодо повідомлення про намір вийти з ЄС, а також документи, прийняті інститутами ЄС та національними органами Великої Британії на виконання відповідних вимог установчих договорів ЄС.

Статья посвящена правовым аспектам выхода государства из ЕС на примере запланированного выхода Соединенного Королевства. Проанализированы полномочия институтов ЕС на каждом этапе Брекзита, конституционные требования Великобритании по уведомлению о намерении выйти из ЕС, а также документы, принятые институтами ЕС и национальными органами Великобритании на выполнение соответствующих требований учредительных договоров ЕС.

The article is devoted to the legal aspects of the state's withdrawal from the EU on the example of the United Kingdom's planned withdrawal. The author analyzes the powers of the EU institutions at each stage of Brexit, the UK constitutional requirements for notification of the intention to withdraw from the EU, as well as documents adopted by the EU institutions and the national authorities of the United Kingdom necessary to fulfill the relevant requirements of the EU Treaties.

Ключові слова: Брекзит, вихід з ЄС, інститути ЄС, Парламент Великої Британії, Уряд Великої Британії

Ключевые слова: Брекзит, выход из ЕС, институты ЕС, Парламент Великобритании, Правительство Великобритании

Keywords: Brexit, withdrawal from the EU, EU institutions, Parliament of the United Kingdom, Government of the United Kingdom

ВСТУП

23 червня 2016 р. у Великій Британії відбувся референдум щодо членства у ЄС, в результаті якого 52 % учасників голосування висловилися за вихід Сполученого Королівства з ЄС [1]. Відтак, ЄС стикається з досі безпрецедентною ситуацією – за 60-річну історію свого існування ще жодна з держав-членів не мала наміру виходу з ЄС.

Єдина схожа з Брекзитом¹ ситуація – це вихід Гренландії з Європейських Співтовариств у 1985 р.. Гренландія вступила до Європейського економічного співтовариства у 1973 р. разом з Данією. Однак, отримавши від Парламенту Данії автономію у 1982 р., на референдумі 1983 р. більшість населення (53 %) проголосували за вихід Гренландії з ЄС, і сьогодні, відповідно до Угоди про Гренландію, вона належить до асоційованих з ЄС заморських країн і територій [2]. Проте, навряд чи можна порівнювати острів з 50-тисячним населенням, жителі якого до того ж зберігають громадянство ЄС завдяки їх датському під-

данству, з суверенною державою з населенням в 64 млн..

У вітчизняній правовій літературі висвітлено лише окремі питання виходу Великої Британії з ЄС у працях В.О. Галан [3], В.М. Дупин [4] та Ж.В. Чевичалової [5]. Можливо, це пов'язано з тим, що Україна не є членом ЄС. Проте, євроінтеграція, зокрема вступ до ЄС, є одним з пріоритетів зовнішньої політики України. Відтак, вважаємо за доцільне дослідження не лише правових засад вступу, а й правових засад та наслідків виходу з цього інтеграційного об'єднання.

МЕТА РОБОТИ

Метою статті є дослідження правових засад виходу держави з ЄС, аналіз документів та процедури, місця та ролі інститутів ЄС та національних органів Великої Британії у процесі Брекзиту.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічну основу дослідження становить сукупність загальнонаукових та спеціально-наукових методів пізнання.

Інформаційною основою роботи є Установчі договори ЄС, рішення відповідних судів Великої Британії, документи, прийняті в ході Брекзиту, наукові праці та ресурси Internet.

¹ «Брекзит» (англ. - Brexit) – це слово, що використовується як скорочена назва процесу виходу Британії із ЄС. Воно складається із двох частин: Британія (англ. – Britain) і вихід (англ. – exit), подібно до того, як можливий вихід Греції із Єврозони називали Grexit.

РЕЗУЛЬТАТИ

Право на вихід держави з ЄС гарантується ст. 50 Договору про Європейський Союз (ДЄС) у редакції Лісабонського договору, відповідно до якої будь-яка держава-член може вирішити вийти з ЄС згідно зі своїми конституційними вимогами [6]. Будучи запозиченою з нератифікованого проекту «Конституція для Європи» 2004р., ця стаття передбачає єдиний можливий спосіб виходу з ЄС. Цікаво, що до набрання чинності Лісабонським договором, можливість виходу держави з ЄС не була чітко визначена. Найбільш ймовірним способом виходу з ЄС було застосування процедури перегляду Угод, що вимагало згоди усіх держав-членів Європейських співтовариств / ЄС. Відтак, про перебіг подій у разі не отримання такої згоди можна тільки здогадуватись.

Сьогодні Установчі договори ЄС не містять жодних істотних умов щодо права держави на вихід з ЄС – ст. 50 ДЄС встановлює лише процедуру, якої необхідно дотримуватись. Сам же вихід становить собою добровільний акт держави і не потребує ані згоди інших держав-членів, ані вказівки на причини виходу.

Важливою вимогою ст. 50 ДЄС є дотримання конституційних вимог держави щодо виходу. Таким чином мінімізована можливість використання цієї статті з політичних мотивів [7, с. 5].

З огляду на це, після оголошення результатів референдуму у Великій Британії постало питання, чи відповідає конституційному праву країни використання Королевою своїх прерогативних повноважень – через Уряд Її Величності – задля повідомлення про намір виходу Сполученого Королівства з ЄС в рамках ч. 2 ст. 50 ДЄС без згоди Парламенту Великої Британії. Високий Суд Великої Британії у Рішенні від 3 листопада 2016 р. постановив: Уряд не має права відповідно до Королівської прерогативи повідомляти про вихід з ЄС без згоди Парламенту. Аргументація Суду полягала в наступному:

- Велика Британія вступила до Європейських Співтовариств 1 січня 1973 р. Для введення в дію положень права Співтовариств у британську національну правову систему Парламент Великої Британії ухвалив «Акт про Європейські Співтовариства» (Акт 1972 р.), що має силу первинного законодавства та, відповідно, надає чинність у всіх юрисдикціях Великої Британії правам та обов'язкам, що впливають з Установчих договорів Європейських Співтовариств (в подальшому – ЄС).

- Основоположним принципом конституційного права Великої Британії є принцип парламентського суверенітету, відповідно до якого Парламенту належить верховенство у законодавчій сфері. Шляхом прийняття первинного законодавства Парламент може змінювати національне законодавство Великої Британії. Не існує вищої форми законодавства, ніж первинне, хіба сам Парламент зробить відповідне застереження. Єдиним прикладом такого застереження слугує саме Акт про Європейські Співтовариства від 1972 р., яким надається пріоритет праву ЄС над національним правом Великої Британії. Та навіть в цьому випадку Парламент має право скасувати цей Акт.

- За загальним правилом укладання та розірвання міжнародних договорів належить до королівських прерогатив, проте, Уряд Її Величності не уповноважений змінювати національне законодавство шляхом застосування прерогативних повноважень. Укладаючи чи розриваючи міжнародні угоди, Корона створює правові наслідки лише в площині міжнародного, а не національного права. Уряд не може без втручання Парламенту наділяти правами та обов'язками чи позбавляти прав будь-яких суб'єктів.

- Уряд Її Величності не уповноважений повідомляти про намір виходу Великої Британії з ЄС згідно ч. 2 ст. 50 ДЄС, оскільки Акт 1972 р. не надає йому таких повноважень, відтак Корона не може шляхом застосування прерогативних повноважень вносити зміни до національного законодавства та змінювати норми, імplementовані в національне законодавство згідно Акту 1972 р. [8].

Одразу після проголошення рішення Високого Суду речник Кабміну заявив, що Уряд подаватиме апеляцію. «Країна проголосувала за вихід з ЄС на референдумі, затвердженому Актом Парламенту. І Уряд сповнений рішучості поважати результати референдуму» [9].

Верховний Суд Великої Британії своїм рішенням від 24 січня 2017 р. відхилив апеляційну скаргу Уряду. Більшістю від свого складу (8 з 11 суддів) Суд постановив, що Акт Парламенту необхідний для уповноваження міністрів повідомити про вихід Великої Британії з ЄС. До того ж, Верховний Суд також зазначив, що немає необхідності отримувати згоду або проводити консультації з парламентами Шотландії, Уельсу та Пн. Ірландії, оскільки відносини з ЄС та інші питання зовнішньої політики Сполученого Королівства залишаються в розпорядженні Уряду Великої Британії та національного парламенту. Таким чином, парламенти вищезазначених країн не мають права вето на рішення Великої Британії вийти з ЄС [10].

На виконання рішень обох судів, Біль про вихід Великої Британії з ЄС (The EU Withdrawal Bill), затверджений Палатою Представників та Палатою Лордів 13 березня 2017 р., отримав схвалення Королеви 16 березня 2017 р. [11]. Оскільки ч. 2 ст. 50 не встановлює обов'язкову форму такого повідомлення, 29 березня 2017 р. Велика Британія офіційно повідомила Європейську Раду про свій намір вийти з ЄС шляхом надсилання листа від Прем'єр-міністра Великої Британії Терези Мей до Президента Європейської Ради Дональда Туска. У цьому листі також викладено підхід Уряду Великої Британії до переговорів щодо виходу та поглибленого і спеціального партнерства з ЄС як в економічній, так і в безпековій сферах [12].

Важливість повідомлення про намір вийти з ЄС полягає в тому, що це перший етап процесу виходу держави з ЄС. Лише після цього Європейська Рада затверджує настанови щодо ходу переговорів з такою державою.

Другий етап полягає в наданні Європейською Комісією рекомендацій Раді ЄС, яка ухвалює рішення, що дозволяє розпочати переговори (ч. 3 ст. 218 Договору про функціонування ЄС (ДФЄС) [6].

На третьому етапі Рада ЄС після отримання згоди від Європейського Парламенту укладає від імені ЄС угоду з державою, яка виходить з ЄС, діючи кваліфікованою більшістю голосів. Згідно з п. б ст. 238 ДФЄС кваліфікована більшість визначається як принаймні 72 % членів Ради, які представляють держави-члени, що беруть участь у голосуванні і що охоплюють принаймні 65% населення цих держав (без врахування держави, що виходить).

Необхідно зазначити, що хоча відповідно до ч. 4 ст. 50 ДЕС член Європейської Ради або Ради ЄС, що представляє державу-члена, що виходить із Союзу, не бере участі у дискусіях Європейської Ради та Ради ЄС або в прийнятті рішень стосовно неї, жодних подібних обмежень не існує щодо членів Європейського Парламенту, обраних у державі, що виходить з Союзу. Таким чином, Установчі договори ЄС не перешкоджають членам Європейського Парламенту від відповідної держави брати участь у дебатах як в Парламенті, так і в комітетах, або голосувати за згоду на укладення Радою ЄС угоди про вихід держави з ЄС. Очевидно, це пояснюється тим, що систему інститутів ЄС побудовано на основі принципу збалансованості наднаціонального начала та міжнаціонального співробітництва [13, с. 11]. Європейський Парламент виступає носієм наднаціональних начал, адже члени Європарламенту представляють усіх громадян ЄС, а не лише громадян держави, звідки вони обрані. В той же час Рада ЄС та Європейська рада виступають носіями міжурядових начал, з огляду на посади, які займають їх члени (до Європейської Ради входять голови держав або урядів держав-членів, Голова Європейської Ради та Голова Комісії, а до Ради ЄС – по одному представнику від кожної держави-члена на рівні міністра).

Проте, усунення члена Європейської Ради чи Ради ЄС держави, що виходить, стосується лише питань виходу цієї держави. Установчі договори не обмежують державу, яка виходить з ЄС, в участі у прийнятті будь-яких інших актів законодавства ЄС в період між повідомленням про намір виходу з ЄС та фактичним припиненням членства в ЄС [14, с. 4].

На відміну від приєднання нових держав-членів, вихід держави з ЄС не потребує ратифікації іншими державами-членами. Однак, внесення змін до договорів чи укладення нових міжнародних угод внаслідок виходу держави з ЄС потребуватиме ратифікації державами, що залишились, відповідно до ст. 48 ДЕС. Принаймні, вимагатимуть змін ст. 52 ДЕС, присвячена переліку держав-членів ЄС, та Протоколи, що стосуються держави, яка вийшла.

Насправді ж, підготовка до виходу Великої Британії з ЄС розпочалась відразу після оголошення результатів британського референдуму. Так, Європейський Парламент у Резолюції від 28 червня 2016 р. «Про рішення Великої Британії вийти з ЄС внаслідок результату референдуму», прийнятий на спеціальному пленарному засіданні попри інше наголошує, що переговори між Великою Британією та ЄС можуть розпочатися лише після відповідного повідомлення про вихід, закликає Раду ЄС призначити Європейську Комісію переговорником за ст. 50 ДЕС та нагадує, що Європейський Парламент повинен повною мірою

бути залученим до усіх стадій процесу виходу держави з ЄС, а також укладення угод щодо встановлення нових відносин з такою державою [19].

Аналогічні заклики до Великої Британії про якнайшвидше повідомлення пролунали і в Спільній заяві 27 лідерів держав-членів ЄС, прийнятій за результатами неформальної зустрічі 29 червня 2016 р., а також Заяві 27 лідерів держав-членів та Президентів Європейської Ради і Європейської Комісії від грудня 2016 р., в якій вони знову ж таки заявили про готовність розпочати переговори зі Сполученим Королівством відразу після отримання повідомлення про «запуск ст. 50 ДЕС». На цій же зустрічі погоджено такі детальні стадії перемовин щодо Брекзиту згідно ст. 50 ДЕС:

1. Сполучене Королівство запускає в дію ст. 50 ДЕС шляхом повідомлення Європейської Ради про свій намір вийти з ЄС.

2. 27 лідерів держав-членів ЄС у складі Європейської Ради приймають настанови, які включають принципи та загальні позиції щодо введення переговорів. По мірі необхідності ці настанови оновлюватимуться.

3. За рекомендацією Європейської Комісії підрозділ Ради ЄС – Рада з загальних питань – санкціонує початок переговорів.

4. Рада ЄС приймає директиви щодо переговорів про суть та детальні інституційні домовленості, які можуть бути змінені та доповнені в ході переговорів.

5. Рада ЄС призначає Європейську Комісію переговорником від імені 27 держав-членів. Європейська Комісія також повинна звітувати перед лідерами ЄС, Радою ЄС про хід переговорів та постійно інформувати Європейський Парламент.

6. Рада ЄС повинна гарантувати, що переговори ведуться згідно з прийнятими настановами, та скеровувати Європейську Комісію в ході переговорів [16].

Через місяць після офіційного запуску ст. 50 ДЕС Великою Британією, 29 квітня 2017 р. Європейська Рада прийняла настанови (орієнтири) про перемовини щодо Брекзиту. Вітаючи та поділяючи бажання Великої Британії встановити тісне партнерство з ЄС, Європейська Рада визначила два основних принципи ведення переговорів зі Сполученим Королівством:

1. Будь-яка угода, укладена з Великою Британією повинна ґрунтуватись на балансі прав та обов'язків. Доступ до Єдиного Ринку вимагає прийняття усіх чотирьох свобод, які є нероздільними.

2. Переговори за ст. 50 ДЕС вестимуться прозоро та усі питання вирішуватимуться «єдиним пакетом». Відповідно до принципу «ніщо не погоджено, поки все не погоджено» вирішення окремих питань поза переговорним процесом не допускається [17].

Станом на 10 листопада 2017 р. відбулося 6 раундів I фази переговорів між Британією та ЄС. З огляду на те, що відповідно до ст. 50 ДЕС з моменту отримання повідомлення про вихід, ЄС та держава-член, що виходить з ЄС, мають два роки для досягнення згоди та укладення угоди щодо виходу, Прем'єр-міністр Великої Британії заявила, що вихід королівства з ЄС повинен відбутися 29 березня 2019 р. о 23:00 за лондонським часом [18].

ВИСНОВКИ

Право будь-якої держави-члена на вихід з ЄС гарантується ст. 50 ДЕС у редакції Лісабонського договору; до цього можливість виходу була досить неоднозначною. Важливо, що ані ДЕС, ані ДФЄС не містять істотних умов щодо права держави-члена на вихід з ЄС, адже ст. 50 ДЕС визначає лише процедуру, необхідну для дотримання як з боку ЄС, так і держави, що виходить.

Велика Британія стала першою державою за всю історію існування Європейських Співтовариств / ЄС, яка повідомила Європейську Раду про свій намір вийти з ЄС, розпочавши цим самим дворічний процес переговорів щодо умов та порядку свого виходу, а також рамок майбутніх відносин з ЄС.

Відповідно до конституційних вимог Великої Британії національними органами, залученими до процесу виходу з ЄС, є Уряд та Парламент Сполученого королівства. Відповідно до Установчих договорів зі сторони ЄС в процесі виходу будь-якої держави беруть участь такі інститути, як: Європейська Рада, Рада ЄС, Європейська Комісія та Європейський Парламент. Їх повноваження чітко визначені.

Оскільки процес Брекзиту лише розпочався, його правові наслідки як для Великої Британії, так і для ЄС та навіть України потребуватимуть окремого глибокого дослідження.

Список використаних джерел

- Electoral Commission. EU referendum results. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.electoralcommission.org.uk/find-information-by-subject/elections-and-referendums/past-elections-and-referendums/eu-referendum/electorate-and-count-information>
- Council Regulation (EEC) No 223 / 85 of 29 January 1985 on the conclusion of the Agreement on fisheries between the European Economic Community, on the one hand, and the Government of Denmark and the local Government of Greenland, on the other // Official Journal of the European Communities . - L29. - Volume 28. - 1.02.1985. - P.8-13. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/PDF/?uri=OJ:L:1985:029:FULL&from=en>
- Галан В.О. Шотландія, ЄС та Brexit: перспективи інтеграційного розвитку / В.О. Галан // Європейська інтеграція в контексті сучасної геополітики : зб. наук. ст. за матеріалами наук. конф., м. Харків, 24 трав. 2016 р. - Харків, 2016. - С. 81-86.
- Дупин В.М. Проблеми визначення правової природи Європейського Союзу / В.М. Дупин // Європейська інтеграція в контексті сучасної геополітики: зб. наук. ст. за матеріалами наук. конф., м. Харків, 24 трав. 2016 р. - Харків, 2016. - С. 339-344.
- Чевичалова Ж.В. Британська сепсія: черговий крок у непростих стосунках ЄС і Великої Британії / Ж.В. Чевичалова // Європейська інтеграція в контексті сучасної геополітики: зб. наук. ст. за матеріалами наук. конф., м. Харків, 24 трав. 2016 р. - Харків, 2016. - С. 86-90.
- Консолідовані версії Договору про Європейський Союз та Договору про функціонування Європейського Союзу // Офіційний вісник Європейського Союзу. - С83. - 30.03.2010. - С. 1-403. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/file/text/40/f450346n12.pdf?noattach=1>
- Carmona J., Crlig C.-C., Sgueo G. UK withdrawal from the European Union - Legal and procedural issues. In-depth Analysis / European Parliamentary Research Service. - 36 p. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2017/599352/EPRS_IDA\(2017\)599352_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2017/599352/EPRS_IDA(2017)599352_EN.pdf)
- R (Miller) -v- Secretary of State for Exiting the European Union. Judgment of the High Court of Justice given on 3 November 2016 in Case No. CO/3809/2016 and CO/3281/2016. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.judiciary.gov.uk/wp-content/uploads/2016/11/r-miller-v-secretary-of-state-for-exiting-eu-amended-20161122.pdf>
- Press release. High Court ruling on Article 50: statement. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.gov.uk/government/news/high-court-ruling-on-article-50-statement>
- R (on the application of Miller and another) (Respondents) v Secretary of State for Exiting the European Union (Appellant): Judgment of the United Kingdom Supreme Court given on 24 January 2017 on appeals from: [2016] EWHC 2768 and [2016] NIQB 85. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.supremecourt.uk/cases/docs/uksc-2016-0196-judgment.pdf>
- A Bill to repeal the European Communities Act 1972 and make other provision in connection with the withdrawal of the United Kingdom from the EU. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://publications.parliament.uk/pa/bills/cbill/2017-2019/0005/18005.pdf>
- A letter of 29 March 2017 from the Prime Minister of the United Kingdom to the President of the European Council. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/XT-20001-2017-INIT/en/pdf>
- Грицаєнко Л.Л. Інституційний механізм Європейського союзу: автореф. дис. на здобуття... канд. юрид. наук: спец. 12.00.11 "міжнародне право" / Л.Л. Грицаєнко. - Київ, 2010. - 21 с. - С. 11
- Poptcheva E.-M. Article 50 TEU: Withdrawal of a Member State from the EU / European Parliamentary Research Service. - 8 p. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/577971/EPRS_BRI%282016%29577971_EN.pdf
- European Parliament resolution of 28 June 2016 on the decision to leave the EU resulting from the UK referendum. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP/TEXT+TA+P8-TA-2016-0294+0+DOC+XML+V0/EN>
- Brexit. Official site of the European Council and of the Council of the European Union. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.consilium.europa.eu/en/policies/eu-uk-after-referendum/>
- European Council (Art. 50) guidelines for Brexit negotiations. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2017/04/29/euco-brexit-guidelines/>
- Oral statement to Parliament. PM statement on leaving the EU: 9 Oct 2017. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.gov.uk/government/speeches/pm-statement-on-leaving-the-eu-9-oct-2017>

БЕЗУС

Роман Миколайович
bezusrm@gmail.com

УДК 631.1:338.43

д.е.н., професор, завідувач
кафедри маркетингу,
Дніпровський державний
аграрно-економічний
університетЕКОНОМІЧНО-ЕМЕРГІЙНИЙ АСПЕКТ ДІЯЛЬНОСТІ КОНВЕНЦІЙНИХ
ТА ОРГАНІЧНИХ АГРОПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИECONOMIC AND EMERGY ASPECTS OF THE CONVENTIONAL AND
ORGANIC AGRICULTURAL ENTERPRISES' PRACTICE IN UKRAINE

Дослідження, результати якого висвітлені у статті, присвячене вивченню економічно-емергійного аспекту діяльності конвенційних та органічних агропідприємств України. Розглянуто динаміку рівнів рентабельності основних видів конвенційної сільськогосподарської продукції рослинництва; встановлено, що за досліджуваний період найвищі показники рентабельності спостерігались при вирощуванні винограду, а найнижчі – при вирощуванні картоплі. Побудовано емергійні діаграми діяльності фермерських господарств Львівської області, що вирощують помідори за конвенційними та органічними стандартами. Здійснено порівняльний аналіз емергійних показників двох систем вирощування помідорів. Встановлено, що виробництво помідорів за органічними стандартами є найоптимальнішим для українських підприємців та навколишнього середовища.

Исследование, результаты которого описаны в статье, посвящено изучению экономико-энергетического аспекта деятельности конвенционных и органических агропредприятий Украины. Рассмотрена динамика уровней рентабельности основных видов конвенциональной сельскохозяйственной продукции растениеводства; установлено, что за исследуемый период высокие показатели рентабельности наблюдались при выращивании винограда, а самые низкие – при выращивании картофеля. Построены диаграммы потоков эмергии деятельности фермерских хозяйств Львовской области, которые выращивают помидоры по конвенционным и органическим стандартам. Осуществлен сравнительный анализ показателей эмергии двух систем выращивания помидоров. Установлено, что производство помидоров по органическим стандартам является оптимальным для украинских предпринимателей и окружающей среды.

The research, the results of which are covered in the article, is devoted to the study of the economic and energy aspects of conventional and organic farms' practice in Ukraine. The profitability dynamics of the main types of conventional agricultural crop production was considered. It was found that during the study period the highest profitability had the grapes production, while the lowest one had the potatoes production. The energy diagrams of the farms in Lviv region, growing conventional and organic tomatoes, were constructed. A comparative analysis of the energy indicators of two tomato growing systems was carried out. It was established that the production of tomatoes according to organic standards is optimal for Ukrainian entrepreneurs and the environment.

Ключові слова: емергія, органічні помідори, конвенційне аграрне виробництво, емергійний аспект

Ключевые слова: эмергия, органические помидоры, конвенциональное аграрное производство, эмергичный аспект

Keywords: energy, organic tomatoes, conventional agrarian production, energy aspect

ВСТУП

Українські аграрні підприємства протягом останнього десятиліття активно нарощували обсяги та асортимент виробництва органічної продукції. У 2007 р. обсяг внутрішнього українського ринку орга-

нічної продукції не перевищував 500 тис. євро, а вже на початку 2017 р. складав за різними оцінками від 17 до 19 млн. євро [1, с. 117, 183]. Сьогодні активно відбувається експорт української органічної сировини та продукції, зокрема, в країни Європи. Відповідно,

щороку все більше аграрних підприємств, що спробували виробляти продукцію за органічними стандартами, переконуються у високій економічній ефективності такого способу виробництва. Тобто українські аграрії-практики вже встигли на власному досвіді впевнитись у таких позитивних ефектах органічної системи господарювання, як:

- більш екологічний вплив на навколишнє середовище, ніж при конвенційному виробництві;
- якісніша готова продукція за рахунок відсутності хімічних добрив та засобів захисту рослин;
- вища економічна ефективність процесу агровиробництва, ніж при застосуванні традиційної системи.

Але, крім зазначених ефектів, органічна система агровиробництва має значно глибший вплив на всі задіяні у ній елементи. Тому розповсюдження практичного застосування аграрних органічних технологій зумовило появу нових завдань для дослідження практиків і науковців. Зокрема, до них належить оцінка аспектів комплексного впливу на систему життєдіяльності та господарювання людини.

Українські та іноземні дослідники докладно вивчали процес сільськогосподарського виробництва за органічними стандартами. Так, А.М. Фесенко вивчено схожі та відмінні риси українського і європейського підходів до моделі органічного виробництва [2]. В.Л. Носко дослідив стан і розвиток органічного виробництва України, а також визначив економічно-екологічні та культурні переваги агровиробництва за органічними стандартами [3]. Моделі переходу на вирощування овочів відкритого ґрунту за органічними технологіями були досліджені Ю.С. Амеліною [4]. Проте дослідженню та порівнянню комплексних аспектів діяльності конвенційних та органічних агропідприємств України було приділено недостатньо уваги.

МЕТА РОБОТИ

Результати проведення різноманітних аналізів, оцінки і порівняння ефективності, а також впливу діяльності конвенційних та органічних агропідприємств на навколишнє середовище є необхідними для аграрних виробників щодо прийняття оптимального управлінського рішення в сучасних умовах діяльності. На даному етапі розвитку органічного руху в Україні більшість аграрних товаровиробників, що зацікавились органічними стандартами виробництва, вже встигли спробувати самостійно виробляти продукцію за такими стандартами або ознайомитися з досвідом роботи агровиробництв за ними. Відповідно, вони змогли теоретично чи практично оцінити найближчі події, що чекають їх при застосуванні органічної системи агровиробництва на своєму підприємстві. Проте не досить чітко зрозумілі перспективи більш віддаленого майбутнього підприємств, що вирішили застосовувати таку систему господарювання. Такі перспективи здатні окреслити дослідження комплексних аспектів діяльності органічних агровиробництв, зокрема, економічно-емергійного аспекту.

Існуючі дослідження виробництва української агропродукції за органічними стандартами не повною

мірою охоплюють економічно-емергійний аспект цього явища, тому **метою даної статті** є аналіз, оцінка та порівняння економічно-емергійного аспекту діяльності конвенційних та органічних рослинницьких агропідприємств України.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологія дослідження полягає у комплексному триетапному аналізі економічно-емергійного аспекту діяльності конвенційних та органічних рослинницьких аграрних підприємств. Перший етап дослідження передбачає огляд актуальних рівнів рентабельності виробництва агропродукції за органічними і традиційними технологіями та їх порівняння. Метою цього етапу вивчення досліджуваного аспекту є виявлення системи агровиробництва із сильнішою економічною складовою у поточному році. Другий етап дослідження присвячений розробці та порівнянню емергійних діаграм діяльності двох досліджуваних підприємств Львівської області України з різними стандартами агровиробництва, побудованих у відповідності до методики Е. Ортега [10].

Емергія, згідно з визначенням Г. Одама, є універсальною мірою реального багатства, що разом виробляється природою та суспільством. Емергійний аналіз явищ та процесів є основою для вибору економічних альтернатив використання навколишнього середовища з метою максимізації реального багатства, його ефективного виробництва та використання [9]. А емергійні діаграми, в свою чергу, демонструють взаємовплив агропідприємства та навколишнього середовища. Метою другого етапу дослідження є порівняння емергійних діаграм двох підприємств Львівської області, які виробляють помідори за органічними та конвенційними стандартами.

Третій етап дослідження демонструє аналіз спеціальних емергійних показників за допомогою програмного засобу *Emergy Table Software* [11]. Метою третього етапу дослідження є визначення стандартів агровиробництва з найоптимальнішою системою емергійних показників для ефективного і нешкідливого вирощування аграрної продукції.

На основі результатів усіх трьох етапів аналізу можна зробити висновок про те, які стандарти агровиробництва є оптимальними для українських підприємств та навколишнього середовища відповідно до рівня оцінки їх економічно-емергійного аспекту.

РЕЗУЛЬТАТИ

Початок першого етапу описаного аналізу реалізуємо через вивчення актуальних даних щодо ефективності агровиробництва за конвенційними стандартами. Сукупні фінансові результати діяльності конвенційних аграрних підприємств України, звичайно, перевищують показники органічних підприємств, але, оцінивши ефективність діяльності окремих підприємств, можна побачити, що рентабельність аграрних підприємств, які виробляють продукцію, сертифіковану за органічними стандартами, є вищою, ніж в конвенційних господарствах. Динаміку рівнів рентабельності основних видів рослинницької сільськогосподарської продукції аграрних підприємств, що пра-

цюють за конвенційною технологією, подано у табл. 1.

Порівнявши статистичні дані таблиці 1, можна зробити висновок, що рівень рентабельності рослинницької продукції динамічно змінюється. Так, за 3 роки рівень рентабельності вирощування соняшника зріс на 25,2 в.п., водночас, показник вирощування плодової продукції знизився майже на 41 в.п. Окрім

нестабільного рівня рентабельності української продукції рослинництва можна також відмітити його невисокий рівень, особливо для України. Так, за період дослідження порівняно високий рівень рентабельності спостерігався при вирощуванні винограду, проте і він не перевищував 100%. Найнижчий рівень рентабельності в 2014 та 2016 рр. спостерігався при вирощуванні картоплі.

Таблиця 1

Рівень рентабельності (збитковості) основних видів конвенційної сільськогосподарської продукції, %
[5, с. 178].

Вид продукції	2014	2015	2016	2016 до 2014, в.п.
Зернові та зернобобові	25,7	42,6	37,8	12,1
Соняшник	36,7	78,4	61,9	25,2
Цукрові буряки (фабричні)	17,8	27,7	24,6	6,8
Картопля	9,9	24,6	0,6	-9,3
Овочі	14,5	32,0	15,3	0,8
Плодові насадження	65,8	58,3	25	-40,8
Виноград	57,5	92,9	71,4	13,9

Для досягнення запланованої мети дослідження першого етапу аналізу порівнюємо рівні рентабельності рослинницьких культур у 2016 р., що вирощувалися за конвенційною та органічною технологіями.

Різнманітні джерела подають різні дані щодо рентабельності виробництва агропродукції за органічними технологіями: від середніх до дуже високих. Зокрема, Д.С. Кропивко у презентованих результатах дослідів зазначила, що рівень рентабельності вирощування українських органічних зернових може сягати 400-500%. Тому при зборі інформації щодо рівнів рентабельності рослинницької продукції, виробленої за органічними стандартами, для проведення порівняння вирішено обрати приблизні

середні показники з поданих у відкритих джерелах (рис. 1) [6, с. 7-8].

Так, у 2016 р. було зафіксовано, що агровиробництво і реалізація винограду за органічними технологіями в середньому здатне забезпечити втричі вищий рівень рентабельності, ніж конвенційне виробництво. Ефективність виробництва та реалізації продукції органічних плодових насаджень у тому ж році була у 5 разів рентабельнішою, ніж вирощування традиційних плодових насаджень. Аналогічна ситуація спостерігається серед інших видів сільськогосподарської продукції, які було проаналізовано. В цілому, можна зробити висновок, що загалом у 2016 р. органічні технології вирощування рослинницької агропродукції забезпечили виробникам значно вищий рівень рентабельності, ніж конвенційні.

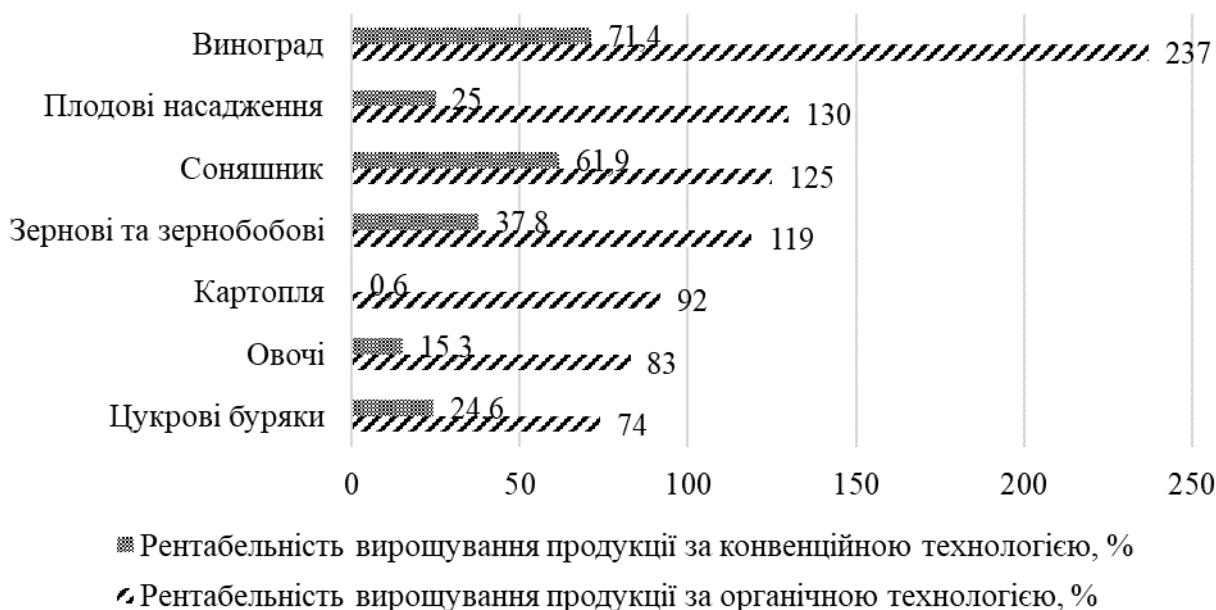


Рис. 1. Діаграма порівняння показників рентабельності вирощування продукції за різними технологіями в 2016 р. [6, с. 7-8]

Економічний аспект виробництва органічної агропродукції в Україні більшістю науковців та практиків оцінюється як позитивний. Висока ефективність вирощування агропродукції за органічними стандартами вже була підтверджена не одним дослідженням як в Україні, так і закордоном. Оцінка ефективності виробництва органічної продукції розглядалася не лише виключно в економічному сенсі, адже очевидно, що існують і екологічні аспекти виробництва продукції за органічними стандартами: відсутність неорганічних сполук при внесенні добрив та забезпеченні захисту рослин сприяють пониженьню забруднення навколишнього середовища і природних ресурсів.

Проте з накопиченням практики органічного виробництва, було встановлено, що виробництво за органічними стандартами має іншу структуру витрат, а саме потребує значно більшого використання вод-

них та трудових ресурсів, ніж традиційні стандарти. У зв'язку з цим, виникає необхідність дослідження специфічного аспекту діяльності аграрних підприємств, що продемонструє ступінь залучення природних ресурсів до агровиробництва, можливість їх відновлення, ефективність їх використання тощо. Такий підхід називається емергійним [10].

Для оцінки досліджуваного аспекту на другому етапі дослідження доцільно сформувати діаграми енергетичних потоків двох підприємств, що виробляють помідори за органічними та традиційними стандартами відповідно. Такі діаграми наочно показують ресурси, процеси і кінцеві продукти виробництва та напрямки їх впливу на зовнішнє середовище.

Розглянемо емергійну діаграму процесу вирощування помідорів у відкритому ґрунті за конвенційними стандартами у фермерському господарстві Львівської області (рис. 2).

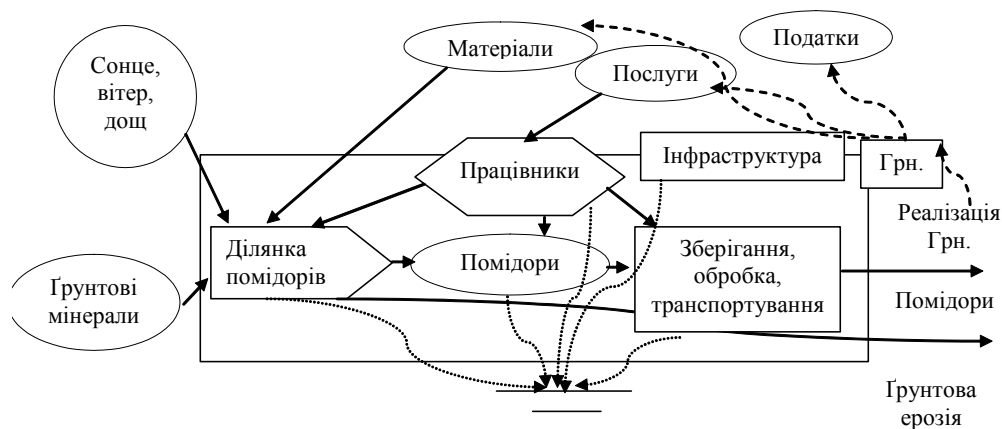


Рис. 2. Емергійна діаграма вирощування конвенційних помідорів [розроблено авторами]

Розроблена діаграма ілюструє прямий вплив природних сил навколишнього середовища, матеріалів та сил працівників на ділянку, де відбувається процес вирощування. У результаті вирощування, обробки, транспортування і реалізації помідорів фермерське господарство отримує дохід, який перерозподіляється на оплату праці, матеріалів, послуг, податків та платежів, які забезпечують подальшу діяльність господарства.

У свою чергу, повний процес виробництва помідорів та використана при цьому інфраструктура чинять сильний емергійний вплив на землю. Найсильнішим і найбільш негативним наслідком цього впливу для земельних ресурсів є ерозія ґрунтів.

Аналіз фермерського господарства, з діаграмою діяльності якого порівнюється попередня емергійна діаграма, знаходиться також у Львівській області і вирощує помідори у відкритому ґрунті за органічними стандартами (рис. 3).

Основною відмінністю у господарюванні досліджуваних фермерських господарств є те, що підприємство, яке працює за органічними стандартами, додатково виробляє і побічну продукцію з частки біомаси, отриманої після збирання врожаю помідорів.

Діаграма органічного підприємства, як і попередня, також описує результати його діяльності та його вплив на навколишнє середовище. У даному випадку проілюстровано ще і додаткові джерела доходу фермерського господарства у вигляді побічної продукції. Позитивні ефекти від діяльності досліджуваного підприємства проявляються у тому, що воно взаємодіє з місцевими виробниками, сплачує частину податків до місцевого бюджету, що, в свою чергу, сприяє розвитку місцевої інфраструктури.

Унікальним позитивним ефектом функціонування органічного помідорного виробництва для навколишнього середовища є збільшення ефективної рослинної біомаси, квітучих рослин та посилення територіального біорізноманіття. Причому такий ефект є другорядним, оскільки основною метою фермерського господарства є отримання прибутку через вирощування помідорів згідно з органічними стандартами та їх реалізацію кінцевим споживачам. Серед негативних проявів є ґрунтова ерозія, але у меншому обсязі у порівнянні з конвенційним виробництвом, чому, зокрема, сприяє використання очищеної води при поливі рослин. У результаті реалізації другого етапу дослідження наочно продемонстровано позитивні переваги виробництва помідорів за органічними стандартами.

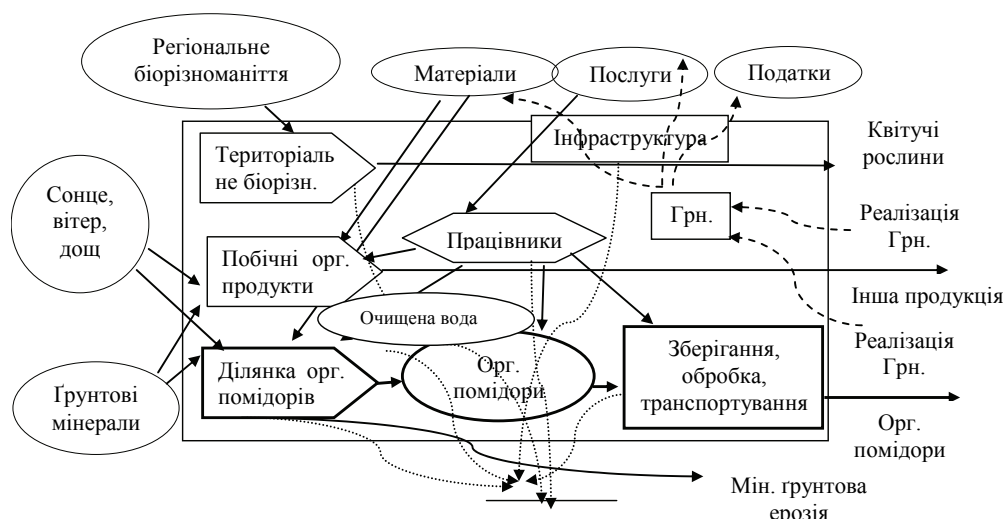


Рис. 3. Емергійна діаграма вирощування органічних помідорів [розроблено авторами]

Третій етап аналізу виявить систему агровиробництва помідорів, що ефективніше використовує природні ресурси з меншим негативним впливом на них (табл. 2). Ми пропонуємо проводити такий розрахунок за допомогою авторського програмного інструментарію для розрахунку емергійних показників Energy Table Software від Е. Ортега [11].

Першим розрахованим показником є EYR. Він демонструє загальний внесок природи у виробничий процес і розраховується шляхом ділення сумарних витрат на сукупність матеріальних ресурсів. Значення показника близьке до 1 означає мінімальний внесок природних компонентів. Згідно з отриманими резуль-

татами у конвенційному виробництві використовується у 2,5 рази менше природних ресурсів.

% R – це показник екологічної стійкості, який показує частку відновлюваних природних ресурсів у відсотках від загальних ресурсів, що використовуються у виробничій системі. Системи з вищим відсотком R використовують більше ресурсів з поновлюваних джерел енергії, і, відповідно, мають вищу конкурентоспроможність на ринку. При вирощуванні органічних помідорів використовується втричі більше ресурсів з поновлюваних джерел, ніж при конвенційному вирощуванні.

Таблиця 2

Порівняльна таблиця емергійних показників вирощування помідорів за конвенційними та органічними стандартами [розраховано авторами]

Показник	Конвенційні помідори	Органічні помідори
EYR	1,96	9,4
% R	32,3	87,4
EIR	2,8	0,1
ELR	3,75	0,11

Наступним було проаналізовано показник EIR, який вимірює конкурентоспроможність системи. Він розраховується як відношення загальних витрат до суми природних ресурсів, що використовуються у фермерському господарстві. Значення показника менше нуля вказують на те, що навколишнє середовище робить суттєвий внесок у досліджуване виробництво. В такому випадку матеріальні витрати на продукцію є нижчими і підвищують її конкурентоспроможність. У досліджених підприємств більш конкурентною виявилась помідорна продукція, вирощена за органічними стандартами.

Показник ELR вимірює навантаження виробництва на екосистему території, де воно розташоване. Він розраховується шляхом ділення суми використаних невідновлюваних природних ресурсів на суму використаних відновлюваних природних ресурсів. Значення менше нуля вказують на низьке наванта-

ження на навколишнє середовище. З часом таке виробництво матиме значно більшу екологічну стійкість. Відповідно до результатів розрахунку даного показника, фермерське господарство, що вирощує помідори за органічними стандартами, менше навантажує локальну екосистему.

ВИСНОВКИ

У результаті проведення триетапного аналізу економічно-емергійного аспекту діяльності конвенційних та органічних аграрних підприємств було виявлено, що:

- на поточному етапі розвитку виробництва агропродукції в Україні рівень рентабельності продукції рослинництва, вирощеної за органічними стандартами, є вищим, щонайменше, у 2 рази, ніж у тієї, що вирощена за конвенційними стандартами (згідно даних 2016 р.);

- порівняння емергійних діаграм діяльності двох ферм по вирощуванню помідорів за органічними і традиційними стандартами дає змогу наочно оцінити різницю між впливом цих двох систем та позитивно виділити систему вирощування за органічними стандартами;

- порівняння розрахованих емергійних показників діяльності двох досліджуваних ферм вказує на те, що при вирощуванні органічних помідорів використовується втричі більше ресурсів з поновлюваних джерел, ніж при конвенційному; така продукція є більш конкурентною; з часом виробництво за органічними стандартами матиме значно більшу екологічну стійкість.

На основі отриманих результатів виявилось, що аграрне виробництво помідорів за органічними стандартами є оптимальним для українських підприємств та навколишнього середовища з точки зору оцінки економічно-емергійного аспекту процесу виробництва.

Список використаних джерел

1. Willer H., Kilcher L. The World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging Trends 2016 // IFOAM–FiBL. – 2016. – 340 p.
2. Фесенко А.М. Органічне виробництво: європейські і українські підходи / А.М. Фесенко // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. – 2015. – Вип. 156. – С. 243–250.
3. Носко В.Л. Економічні, екологічні та культурні переваги органічного виробництва в Україні / В.Л. Носко // Проблеми науки. – 2015. – №4-5. – С. 88–90.
4. Амеліна Ю.С. Модель переходу на органічне виробництво овочів відкритого ґрунту / Ю.С. Амеліна // Бізнес інформ. – 2014. – №5. – С. 183–188.
5. Статистичний збірник «Сільське господарство України за 2016 р.» / Відп. за випуск О.М. Прокопенко. – К.: Державна служба статистики України, 2017. – 379 с.
6. Кропивко Д.С. Особливості формування економічної ефективності діяльності вітчизняних підприємств-виробників органічної продукції / Д.С. Кропивко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – Суми: ТОВ «ВТД «Університетська книга», 2014. – № 3. – С. 222–229.
7. McBride W.D. Certified Organic Field Crop Profitability / W.D. McBride, C. Greene. // Proceedings of the Organic Agriculture Research Symposium. – 2016. – №1. – С. 1–6.
8. Johansen A.N. A Comparison of Costs and Returns for Organic and Conventional Cabernet Sauvignon Grape Production in San Luis Obispo County [Електронний ресурс] / A.N. Johansen // California Polytechnic State University. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: <http://digitalcommons.calpoly.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1049&context=agbsp>.
9. Odum H. Handbook of Emergy Evaluation Folio 1: Introduction and Global Budget. [Електронний ресурс] / H. Odum, M.T. Brown, S. Brandt-Williams // Center for Environmental Policy, University of Florida. – 2000. – Режим доступу: https://cep.ees.ufl.edu/emergy/documents/folios/Folio_01.pdf.
10. Ortega E. Emergy Methodology [Електронний ресурс] / E. Ortega // Unicamp-Brazil. – 2004. – Режим доступу до ресурсу: www.unicamp.br/fea/ortega.
11. Ortega E. Emergy Table Software [Електронний ресурс] / E. Ortega // Unicamp-Brazil. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.unicamp.br/fea/ortega/xml/tomate-estaca-m-data.xml>

БРИГІНЕЦЬ

Андріана Васи́лівна
andriana_bryhinets@ukr.net

УДК 347.73

в.о. заступника начальника
кафедри фінансових
розслідувань, Університет
державної фіскальної служби
УкраїниІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ПОЗИТИВНОГО ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ
ПРАВОВОГО ЗАХИСТУ КОМЕРЦІЙНОЇ ІНФОРМАЦІЇ В
ФІНАНСОВО-ПРАВОВИХ ВІДНОСИНАХTHE IMPLEMENTATION OF POSITIVE FOREIGN EXPERIENCE OF
LEGAL PROTECTION OF COMMERCIAL INFORMATION IN THE
FINANCIAL LEGAL RELATIONS

У статті аналізуються питання імплементації позитивного досвіду по забезпеченню захисту комерційної інформації у фінансово-правових відносинах. Визначено особливості взаємодії держави та бізнесу у даній сфері. Окреслені переваги та недоліки вітчизняного законодавства, що регулює забезпечення захисту комерційної інформації.

В статье анализируются вопросы имплементации положительного опыта по обеспечению защиты коммерческой информации в финансово-правовых отношениях. Определены особенности взаимодействия государства и бизнеса в данной сфере. Обозначены преимущества и недостатки отечественного законодательства, регулирующего обеспечение защиты коммерческой информации.

This research is aimed at determination of the specific features of using successful foreign experience in legal protection of commercial information in financial and legal relations for further use in the legal framework of Ukraine. The article analyzes the issues related to implementation of positive experience as to ensuring protection of commercial information in financial and legal relations. The specific features of interaction between the state and the business in this area have been determined. The benefits and drawbacks of domestic legislation governing commercial information protection have been outlined. The research of the approaches to the sources of legal regulation of relations in the area of the use of commercial secrets in foreign countries evidences the lack of the common approach in this matter. Every country when developing and supplementing the standard provisions of international legal acts related to governing the relations in commercial secrets chooses its own way of setting the legal tools as to their regulation. Depending on the forms of external expression and systematization of legal norms governing the relations connected with commercial secrets relations, in the law of foreign countries, the legal framework for regulating these relations make constitute special regulatory legal acts encompassing the majority of aspects for regulation of relations in commercial secrets, codified regulatory legal acts that consolidate the provisions related to regulation of relations as to commercial secrets, regulatory legal acts on protection against unfair competition, local legal acts, legal doctrine, court decisions. This article substantiates the advisability of strengthening the fundamental role in the use of commercial secrets that will allow for enhancements of efficiency and effectiveness in legal regulation of relations connected with the use of commercial secrets in business, achievement of the internal unity of the current legislation, streamlining and improvement of its content by eliminating conflicts and drawbacks.

Ключові слова: комерційна інформація, захист інформації, зарубіжний досвід

Ключевые слова: коммерческая информация, защита информации, зарубежный опыт

Keywords: commercial information, protection of information, foreign experience

ВСТУП

В умовах ринкової економіки підтримка вільної конкуренції виступає одним з головних завдань господарсько-правового регулювання майнового обороту. Конкуренція покликана служити стимулом до вдосконалення виробництва, підвищення якості продукції, зниження цін, а зрештою – підвищенню рівня життя населення. Важливим елементом існування вільної конкуренції, а, відповідно, і успішного функціонування господарської діяльності є інформація.

При цьому стратегічну цінність для суб'єктів господарювання становить не будь-яка інформація, а лише така, що має комерційну цінність і дає можливість отримання суттєвих конкурентних переваг і стабільного доходу. У такому разі мова йде, насамперед, про інформацію, яка становить комерційну таємницю. Визнання інформації комерційною таємницею та використання можливостей правового режиму її охорони підвищує інвестиційну привабливість національної економіки в цілому.

МЕТА РОБОТИ

Дане дослідження має на меті визначити особливості використання позитивного зарубіжного досвіду правового захисту комерційної інформації в фінансово-правових відносинах для подальшого використання в правовій системі України.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти та статистичні дані. При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення норм чинного законодавства.

РЕЗУЛЬТАТИ

Різним аспектам правової регламентації комерційної таємниці як одного з об'єктів права інтелектуальної власності та виду інформації з обмеженим доступом присвячені дослідження багатьох вчених, серед яких: Г.О. Андрушук [1, с. 26-36], Г.О. Сляднева [2, с. 61-62], Л.Д. Топалова [3, с. 46-48] та ін.. Разом з тим, у сучасних умовах розвитку господарських відносин, функціонування ринкової конкуренції недостатньо дослідженими залишаються питання побудови правової основи регулювання відносин щодо комерційної таємниці, зокрема, з точки зору узгодженості, повноти тощо, які потребують подальшого наукового осмислення і вироблення відповідних висновків та пропозицій. У цьому контексті важливим є аналіз підходів економічно розвинених країн, які мають більш тривалий та досконалий досвід правового регулювання відносин, пов'язаних з комерційною таємницею.

Найбільш досконалий рівень формування правової основи регулювання у сфері захисту комерційно цінної інформації традиційно визнається за США. Особливість правової основи регулювання відносин щодо комерційної таємниці у США обумовлена існуванням та розвитком американського права на двох рівнях (штатів і федерації), а також специфікою правової системи цієї країни, де важливе значення в якості джерела права поряд із законодавством має судовий прецедент.

Наступний підхід у формуванні правової основи регулювання відносин, пов'язаних з комерційною таємницею, проявляється у включенні норм про цей об'єкт до кодифікованих законів, наприклад: Італія (Кодекс промислової власності), Литовська Республіка (Цивільний кодекс), Португальська Республіка (Кодекс промислової власності), Словацька Республіка (Комерційний кодекс), Франція (Кодекс інтелектуальної власності), ФРН (Торговий кодекс, Німецьке торгове та цивільне укладення), Японія (Цивільний та Комерційний кодекси), Чеська Республіка (Торговий (Комерційний) кодекс). Так, у Чехії та Словаччині норми, присвячені секретам виробництва, містяться в торговельних (комерційних) кодексах цих країн. Зазначені акти передбачають захист секретів виробництва згідно з правилами про недобросовісну конкуренцію. З огляду на це до недобросовісних конкурентних дій відноситься дія, якою особа без відповідного дозволу повідомить, оприлюднить,

використає для себе або для іншої особи відомості, які становлять комерційну таємницю, якщо вони можуть бути використані у конкурентній боротьбі. Такі дії кваліфікуються як недобросовісна конкуренція за умови, що комерційна таємниця стала відома особі в результаті виконання трудових відносин або виконання завдань, покладених на особу рішенням суду чи іншого уповноваженого органу, була довірена їй, а також, якщо відомості стали відомі особі внаслідок протиправної поведінки [4, с. 126-127].

У деяких державах правове регулювання відносин щодо комерційної таємниці здійснюється на підставі законів про захист від недобросовісної конкуренції. До них, зокрема, належать: КНР, ФРН, Угорщина, Швейцарська Конфедерація, Республіка Болгарія, Грецька Республіка, Іспанія, Велике Герцогство Люксембург (далі – Люксембург), Республіка Польща, Румунія, Фінляндія та інші. Так, з метою за забезпечення розвитку ринкової економіки, заохочення та розвитку на ринку справедливої конкуренції, а також заборони недобросовісної конкуренції, з 1993 р. у КНР діє Закон про захист від недобросовісної конкуренції, ст. 10 якого дає визначення поняття «комерційна таємниця», а також визначає дії, які є порушенням прав володільців комерційної таємниці [5]. Окрему групу становлять країни, у яких інститут комерційної таємниці не знайшов свого спеціального закріплення на законодавчому рівні. Так, в Єгипті кожна організація самостійно визначає систему захисту комерційної інформації. На Мальті секрети виробництва охороняються виключно за допомогою договірних зобов'язань. У Нідерландах виробничі секрети регулюються загальними положеннями цивільного, трудового та кримінального права.

Законодавство ФРН встановлює обов'язок посадових осіб державних контролюючих органів дотримуватися режиму конфіденційності інформації та передбачає відповідальність за її розголошення, аж до кримінальної. Процесуальне законодавство Німеччини передбачає гарантії збереження конфіденційності ноу-хау в процесі судового розгляду. Суть їх полягає у вилученні з принципу гласності розгляду справ судом. Кримінальне покарання, передбачене процесуальним законодавством ФРН за розголошення торгового секрету, варіюється від штрафу до позбавлення волі до 1 року, що не виключає також вішкодування завданих збитків [6, с. 59-64].

В англійському праві використовуються три принципи, які застосовуються до будь-якого порушення конфіденційності: якщо інформація передається на умовах конфіденційності, то особа, що одержала її, не має права використовувати або розкривати цю інформацію з метою створення конкуренції власнику інформації; якщо доведено, що відповідач умисно або ненавмисно розкрив конфіденційну інформацію без згоди власника, він визнається винним у порушенні прав власника інформації; особа, що отримала конфіденційну інформацію, не має права використовувати її раніше, ніж власник інформації, для заняття найбільш вигідних позицій, навіть якщо зміст цієї інформації був опублікований або може бути встановлений третіми особами шляхом власних досліджень. Перед-

бачається, що власник конфіденційної інформації повинен мати певну перевагу перед всією рештою осіб і бути упевненим, що не запізниться на старті в умовах жорсткої конкуренції. У разі порушення конфіденційності до порушника застосовуються такі заходи: винесення ухвали суду, яка може мати «проміжну» (служить лише для запобігання подальшому спричиненню шкоди до прийняття остаточного рішення по справі) або «постійну» дію; взяття відповідачем зобов'язання під присягою передати позивачу або знищити фізичні об'єкти, в які втілені ноу-хау або торговий секрет (позивач може на свій розсуд вибрати ту або іншу міру); компенсація за збитки або упушену вигоду, які стали результатом порушення зобов'язань про конфіденційність. Третя міра полягає у відшкодуванні збитків, викликаних порушенням конфіденційності [7].

Дослідження наведених підходів до джерел правового регулювання відносин у сфері використання комерційної таємниці у зарубіжних країнах свідчить про відсутність єдиного підходу у цьому питанні. З огляду на особливості національних правових систем, значення видів джерел права, практики законотворчості тощо, кожна країна, розвиваючи та доповнюючи типові положення міжнародних правових актів щодо регулювання відносин у сфері комерційної таємниці, обирає власний шлях побудови правового інструментарію щодо їх регулювання. Залежно від форм зовнішнього вираження та систематизації правових норм, що регулюють відносини, пов'язані з комерційною таємницею, у праві зарубіжних країн правову основу регулювання цих відносин складають: спеціальні нормативно-правові акти, які охоплюють більшість аспектів регламентації відносин щодо комерційної таємниці; кодифіковані нормативно-правові акти (цивільні кодекси, торговельні (комерційні) кодекси, кодекси інтелектуальної власності), які закріплюють положення щодо регулювання відносин стосовно комерційної таємниці; нормативно-правові акти про захист від недобросовісної конкуренції; локальні правові акти; правова доктрина; судові рішення.

Відповідно до зазначеної класифікації в Україні правове регулювання відносин у сфері комерційної таємниці здійснюється нормами, які містяться як у кодифікованих нормативно-правових актах, так і в законодавстві про захист від недобросовісної конкуренції. Так, ЦК України закріплює визначення поняття комерційної таємниці, регламентує зміст майнового права інтелектуальної власності на комерційну таємницю, закріплює положення щодо строку дії цього права та охорони комерційної таємниці. Зазначений нормативно-правовий акт розглядає комерційну таємницю як об'єкт права інтелектуальної власності, а права на неї визнаються різновидом прав інтелектуальної власності.

У ГК України положення про комерційну таємницю містяться у різних частинах цього кодифікованого акту: у складі інституту захисту від недобросовісної конкуренції, де закріплено поняття комерційної таємниці та відповідних складів правопорушень, а також закріплено правила використання об'єктів інтелектуальної власності, в тому числі комерційної

таємниці, в господарській діяльності (наводяться ознаки комерційної таємниці та правомочності суб'єктів господарювання щодо її використання). Визначення складів правопорушень та встановлення заходів юридичної відповідальності за неправомірне розголошення, збирання або використання комерційної таємниці передбачено Законом України «Про захист від недобросовісної конкуренції», КК України, а також Кодексом України про адміністративні правопорушення.

Натомість, попри значну кількість нормативно-правових актів, які закріплюють правові приписи щодо комерційної таємниці, правову основу регулювання досліджуваних відносин не можна охарактеризувати як систематизовану, впорядковану та узгоджену. Відносини, пов'язані з охороною комерційної таємниці, регулюються нормативно-правовими актами, що належать до різних галузей права і визначають здебільшого лише загальні засади правового регулювання таких відносин [8]. Відомо, що якість і ефективність законодавства пов'язується, як правило, зі стабільністю, детальною та ясною регламентацією, конкретністю, ясністю та вичерпною повнотою правового регулювання, логікою у викладенні тексту нормативно-правового акту та взаємозв'язку нормативних приписів, відсутністю протиріч, прогалин та колізій, зведенням до мінімуму дублювання нормативного матеріалу з одного й того ж питання. Саме за допомогою вказаних рис законодавства досягається визначеність у правовому впорядкуванні відповідних суспільних відносин. Аналіз норм Цивільного та Господарського кодексів про комерційну таємницю з погляду вищенаведених вимог свідчить про їх неузгодженість, наявність значної кількості декларативних і відсильних норм. Зазначені акти не встановлюють чітких правових засад щодо порядку набуття, здійснення і захисту прав на комерційну таємницю в процесі господарської діяльності. У вітчизняній літературі неодноразово відзначалася необхідність удосконалення регулювання питань комерційної таємниці та її захисту в спеціальному законі.

Так, на думку Г.В. Дручок та В.С. Лисенкова, активна перебудова господарства України в напрямі ринкових відносин вимагає прийняття спеціального закону щодо комерційної таємниці як складової частини комплексу законодавства, що регулює виробничі відносини [9, с. 266]. М.К. Галянтчич зазначає, що для усунення суперечностей у правовому регулюванні охорони та захисту комерційної таємниці різними нормами та галузями права слід прийняти міжгалузевий нормативний документ на рівні Закону «Про охорону та захист прав на об'єкти, що становлять комерційну таємницю», необхідність якого визначена Цивільним та Господарським кодексами [10, с. 26-28]. Не заперечуючи потреби у більш повному та детальному врегулюванні відносин, які виникають з приводу комерційної таємниці, разом з тим, слід зауважити, що зазначені підходи щодо доцільності врегулювання зазначених відносин нормами спеціального законодавчого акту є дискусійними. Нерідко при визначенні комерційної таємниці вказується, що вона є одним з об'єктів цивільних прав з особливим режимом захисту, передбачених ЦК України [11,

с. 288-289]. Але вказане визначення не розкриває сутності комерційної таємниці у сфері господарсько-правового регулювання. Комерційна таємниця є одним з найважливіших понять господарського права. Слід погодитися з А.В. Северіним, що правова природа комерційної таємниці є такою, що остання може існувати в різних формах лише в умовах ринкової економіки [12, с. 36-40]. Г. Андрощук і Л. Вороненко відзначають нерозривний зв'язок комерційної таємниці з поняттям конкуренції, тому що саме конкуренція є одним з найважливіших факторів ефективного розвитку ринкової економіки [13, с. 12].

Підтримуючи викладені точки зору необхідно зазначити, що комерційна таємниця є одним з найважливіших об'єктів, використання яких суб'єктами господарювання забезпечує отримання прибутку та одержання значних переваг над конкурентами. Визначаючи перспективи розвитку правової основи регулювання відносин, пов'язаних з комерційною таємницею, важливо враховувати вихідні загально-теоретичні положення про взаємозв'язок права і законодавства.

ВИСНОВКИ

З огляду на вищезазначене, доцільно посилювати фундаментальну роль щодо використання комерційної таємниці. Це дозволить підвищити ефективність та результативність правового регулювання відносин, пов'язаних з використанням комерційної таємниці у господарській сфері, досягти внутрішньої єдності діючого законодавства, впорядкувати та вдосконалити його зміст шляхом усунення колізій і прогалин.

Список використаних джерел

1. Андрощук Г. Правова охорона комерційної таємниці в країнах Європейського Союзу / Г. Андрощук // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2012. – № 5. – С. 26-36.
2. Сляднева Г.О. Право суб'єкта господарювання на комерційну таємницю та його захист: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.04 / Г.О. Сляднева; Ін-т економіко-правових досліджень. – Донецьк, 2005. – 208 с.
3. Топалова Л.Д. Правовой режим коммерческой тайны: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.04 / Л.Д. Топалова. – Донецьк, 2006. – 213 с.
4. Гарагонич О.В. Правове регулювання підприємницької діяльності в Чеській та Словацькій Республіках: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.04 / О.В. Гарагонич; НАН України. Ін-т екон.-правов. досліджень. – Ужгород, 2004. – 216 с.
5. Антивирус недобросовісної конкуренції Республіки Китайської Народної [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.chineselawyer.biz/uk/chinalaws/54-anti-unfair-competition-law-of-the-peoples-republic-of-china.html>.
6. Коломиец А. Защита информации, составляющей коммерческую тайну: Сравнительный обзор российской и зарубежной практики / А. Коломиец // Закон. – 1998. – № 2. – С. 59-64.
7. Андрощук Г.Л. Экономическая безопасность предприятия: защита коммерческой тайны: монография / Г.Л. Андрощук, П.П. Крайнев. – К.: Издательский Дом «Ин Юре», 2000. – 400 с.
8. Новели законодавства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=3058>.
9. Дручок Г.В. Про необхідність прийняття в Україні Закону про комерційну таємницю / Г.В. Дручок, О.С. Лисенкова // Концепція розвитку законодавства України до 2005 року. – К., 1996. – С. 265-266.
10. Галянтич М. Захист комерційної таємниці відповідно до нових Цивільного та Господарського кодексів / М. Галянтич // Інтелектуальна власність. – 2004. – № 1. – С. 26-28.
11. Большой юридический словарь / [ред. А. Я. Сухарев]. – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 858 с.
12. Северин В.А. Правовое регулирование коммерчески ценной информации / В.А. Северин // Законодательство. – 2000. – № 9. – С. 36-40.
13. Андрощук Г. Какие сведения могут составлять коммерческую тайну / Г. Андрощук, Л. Вороненко // Бизнес Информ. – 1999. – № 9-10. – С. 12-18

БУДЗ

Олег Федорович
oleh.f.budz@gmail.com

УДК 35:65:339.5

ФУНКЦІОНАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ МИТНИМ
ОБСЛУГОВУВАННЯМ ПІДПРИЄМСТВFUNCTIONAL APPROACHES TO MANAGEMENT OF CUSTOMS
SERVICING OF ENTERPRISES

аспірант, Національний
університет «Львівська
політехніка», Навчально-
науковий інститут
економіки і менеджменту,
кафедра менеджменту і
міжнародного
підприємництва

У статті розглянуто існуючі підходи до управління та ідентифіковано функціональний підхід як оптимальний у сфері управління митним обслуговуванням підприємств. Сформовано матрицю функціональних підходів до управління митним обслуговуванням підприємств на різних рівнях (центрального та територіальних органів влади, митних посередників, некомерційних організацій, суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності) та обґрунтовано сутність кожного з них.

В статье рассмотрены существующие подходы к управлению и идентифицировано функциональный подход как оптимальный в сфере управления таможенным обслуживанием предприятий. Сформировано матрицу функциональных подходов к управлению таможенным обслуживанием предприятий на различных уровнях (центрального и территориальных органов власти, таможенных посредников, некоммерческих организаций, субъектов внешнеэкономической деятельности) и обоснована сущность каждого из них.

The article considers the existing approaches to management and identifies the functional approach as optimal in the sphere of management of customs servicing of enterprises. The matrix of functional approaches to the management of customs servicing of enterprises at various levels (central and territorial authorities, customs intermediaries, non-profit organizations, subjects of foreign economic activity) has been formed and the essence of each of them is substantiated.

Ключові слова: управління, митне обслуговування, підходи, функції, зовнішньоекономічна діяльність

Ключевые слова: управления, таможенное обслуживание, подходы, функции, внешнеэкономическая деятельность

Keywords: management, customs servicing, approaches, functions, foreign economic activity

ВСТУП

Європейська інтеграція України повинна супроводжуватись поглибленням взаємодії суб'єктів з усіх сфер суспільства на різних рівнях із зарубіжними партнерами. В умовах кризового стану національної економіки важливу роль відіграє зовнішньоекономічна діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання як дієвий рушій забезпечення їхнього прогресивного розвитку, створення валового внутрішнього продукту, наповнення державного та місцевих бюджетів, підвищення рівня зайнятості населення, тощо. При цьому, визначальним чинником зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств є якісне митне обслуговування на різних рівнях, зокрема, державних та місцевих органів влади, митних посередників, некомерційних організацій та й безпосередньо суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. На жаль, на сучасному етапі, як відзначають фахівці та експерти з митних питань [1], у цій сфері існує багато проблем, не зважаючи на євроінтеграційний процес. Поки-що митна система в Україні не є абсолютно приведена у відповідність до європей-

ських та міжнародних митних стандартів та принципів роботи, що відповідно вимагає застосування ефективних важелів управління у сфері митного обслуговування підприємств на усіх рівнях.

МЕТА РОБОТИ полягає в обґрунтуванні оптимального підходу до управління митним обслуговуванням підприємств на усіх рівнях його здійснення.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретико-методологічним підґрунтям для проведення досліджень стали предметні наукові праці з митних питань, нормативно-правова база, дані спеціалізованих досліджень стану митного обслуговування підприємств.

При виконанні досліджень задля одержання обґрунтованих результатів роботи були використані такі методи, як: систематизація – для теоретичного узагальнення положень літературних джерел та нормативно-правової бази; функціональний підхід – для обґрунтування сутності та послідовності реалізації функцій управління митним обслуговуванням підприємств на різних рівнях; матричний метод – для ком-

понування функціональних підходів до управління митним обслуговуванням на різних рівнях, та інші.

РЕЗУЛЬТАТИ

Проблематика управління є доволі поширеною у науковій літературі та практичних матеріалах. При цьому, авторами розглядаються різні види управління на різних рівнях як конкретні функції менеджменту. Впродовж усієї історії розвитку теорія та практика управління у різних сферах зазнавали прогресивних змін і на сьогодні характеризуються широким спектром обґрунтованих концепцій, підходів, методологій, методик та інструментів. Не зважаючи на це, на сучасному етапі управління митним обслуговуванням є малодослідженою тематикою у наукових колах, що зумовлює потребу в обґрунтованих управлінських методологіях та прогресивному інструментарії для впровадження та використанні їх на практиці. Здебільшого існуючі наукові праці глобально розкривають теоретико-прикладні засади управління державною митною справою, не відображаючи конкретних особливостей управління саме митним обслуговуванням з урахуванням різних рівнів його здійснення.

Розглянувши існуючі підходи до управління в митній сфері, можемо визначити такі проблемні моменти:

- на сьогодні у літературних джерелах відсутнє конкретне єдине трактування сутності поняття «управління митним обслуговуванням підприємств»;

- як правило, існуючі визначення управління в митній сфері відображають державний характер та не розкривають особливостей управління на інших рівнях (на рівні митних посередників, некомерційних організацій, суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності);

- у наявних літературних джерелах немає обґрунтованого підходу до управління митним обслуговуванням підприємств;

- існуючі характеристики підходів до управління в митній сфері не є належним чином обґрунтованими та завершеними, характеризуються суперечливими та дискусійними моментами, тощо.

Таким чином, з огляду на усе вищевикладене, виникає необхідність у виборі та обґрунтуванні оптимального підходу до управління митним обслуговуванням підприємств.

На сьогодні у літературі найбільш загальновідомими та поширеними є такі підходи до управління, як: системний, функціональний, процесний, динамічний, ситуативний та комплексний (процесно-структурований) підходи. Так, системний підхід розглядає управління як цілісну систему, тобто, сукупність взаємопов'язаних та взаємодіючих елементів, які функціонують у напрямі досягнення встановлених цілей. За функціональним підходом менеджмент розглядається як процес послідовного виконання п'яти функцій. Процесний підхід, на відміну від функціонального підходу, розглядає управлінську діяльність як процес не лише виконання функцій менеджменту, але й формування методів менеджменту, розроблення управлінських рішень, реалізацію керівництва. Щодо ситуаційного підходу, то управління розглядається як сукуп-

ність певних дій, заходів та рішень, які обираються відповідно до певної ситуації, що характеризується набором специфічних умов, факторів, обставин впродовж певного часового періоду. Динамічний підхід в управлінні передбачає розроблення та реалізацію певних дій, заходів та рішень на підставі розгляду об'єкта управління у динаміці його розвитку [2].

Кожен із зазначених вище підходів характеризується своїми особливостями застосування, перевагами та недоліками. Слід зазначити, що спробу усунути слабкі сторони та зосередити сильні сторони усіх існуючих підходів до управління здійснив О.Є. Кузьмін, запропонувавши комплексний процесно-структурований підхід. Відповідно до цього підходу менеджмент розглядається як процес, що є послідовністю певних завершених етапів, кожен з яких має свою структуру, що в сукупності забезпечують здійснення управлінського впливу керуючої системи на керовану з метою досягнення цілей організації у певних умовах функціонування [2].

Зважаючи на існуючу різноманітність підходів до управління, слід з'ясувати, котрий із вищеперелічених підходів найбільш оптимально відповідатиме потребам управління митним обслуговуванням підприємств.

Перш за все, слід зазначити, що у наявній літературі, що розкриває особливості управління в митній сфері, ключова увага зосереджена саме на функціях управління. Чимало праць у цій сфері присвячені окремим функціям управління, зокрема, доволі часто можна зустріти книги з митного контролю чи регулювання. Крім того, багато із науковців у трактуваннях управління в митній сфері виокремлюють функції управління, наголошують на їхній важливості, тощо. Така пильна увага до функціонального підходу зумовлена тим, що важливе значення у митній справі відіграють саме процеси та результати виконання певних видів робіт, які повинні здійснюватись відповідно до норм чинного законодавства.

Розглядаючи управління митним обслуговуванням, варто зауважити, що цей процес ґрунтується на виконанні певних видів робіт митного характеру різними суб'єктами, від професійності здійснення яких залежить, насамперед, ефективність реалізації митної справи, зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання, тощо. Саме якість реалізації операцій з митного обслуговування відповідно до встановлених нормативно-правових вимог є визначальним чинником у цій сфері. А тому управління митним обслуговуванням підприємств повинно бути налагоджене таким чином, щоб забезпечувати ефективне виконання визначених завдань митного характеру різними суб'єктами. Саме функціональний підхід дає змогу забезпечити досягнення ефективної реалізації митних операцій шляхом їхнього планування, організування, контролювання, регулювання та мотивування виконавців. Таким чином, можемо дійти до висновку, що одним із пріоритетних підходів до управління митним обслуговуванням підприємств є функціональний підхід, відповідно до якого управлінська діяльність розглядатиметься як конкретна функція управління, що реалізовується через послідовне виконання п'яти загальних управлінських

функцій (планування, організування, мотивування, контролювання та регулювання). Зважаючи на те, що митне обслуговування є полісуб'єктним процесом, то управління цим процесом теж відповідно реалізовуватиметься суб'єктами різних рівнів.

Засновником функціонального підходу вважають А.Файоля, який заклав в основу менеджменту п'ять функціональних елементів, тобто, здійснив поділ управлінської праці на функції: передбачення і планування, організацію, розпорядливість, координацію та контроль. Запропонований науковцем підхід надалі був розвинутий іншими науковцями, в результаті чого на сьогодні сформувався обґрунтований функціональний підхід до управління, що передбачає послідовну реалізацію п'яти функцій менеджменту – планування, організування, мотивування, контролювання та регулювання [2].

На підставі вивчення теоретичної та нормативно-правової бази, практичних матеріалів за досліджуваною проблемою [1-9] запропоновано під управлінням митним обслуговуванням підприємств за функ-

ціональним підходом розуміти конкретну функцію управління, що реалізовується управлінським апаратом центрального та територіальних органів влади, уповноважених фізичних та юридичних осіб (митних посередників), спеціалізованих некомерційних організацій, суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності через послідовне виконання загальних функцій (планування, організування, мотивування, контролювання та регулювання) з метою забезпечення на усіх рівнях оптимальної правомірної підготовки та здійснення митного оформлення товарів (продукції, робіт, послуг), що переміщуються через митний кордон країни, шляхом розроблення відповідних методів управління та прийняття управлінських рішень.

Очевидно, що для суб'єктів митного обслуговування різних рівнів сутність функцій управління відрізнятиметься, однак вони повинні переслідувати єдину мету, пов'язану із забезпеченням правомірного перетину товарами суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності митного кордону країни у оптимальний спосіб.

Таблиця 1

Матриця функціональних підходів до управління митним обслуговуванням підприємств

Функції митного обслуговування підприємств	Суб'єкти митного обслуговування підприємств				
	Центральний орган влади (Державна фіскальна служба України)	Територіальні органи влади (регіональні митниці, митні пости)	Митні посередники	Спеціалізовані некомерційні організації	Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності
1	2	3	4	5	6
Планування митного обслуговування підприємств	Передбачає загальне проектування процесів митного обслуговування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на державному та місцевих рівнях	Спрямоване на визначення конкретних планових заходів щодо митного обслуговування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на місцевих рівнях	Спрямоване на проектування процесів надання різних видів митних послуг суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності	Ґрунтується на визначенні конкретних планових заходів із надання митних послуг підприємствам відповідно до міжнародних практик з метою сприяння веденню зовнішньоекономічної діяльності	Передбачає проектування операцій з підготовки до митного оформлення товарів підприємства, що переміщуються через митний кордон країни, відповідно до чинного законодавства
Організування митного обслуговування підприємств	Відоображає процес формування організаційної структури управління Державної фіскальної служби України відповідно до цілей митного обслуговування підприємств, а також часткове впорядкування організаційних структур управління територіальних органів влади	Ґрунтується на формуванні та впорядкуванні структури управління територіальних митних органів відповідно до визначених організаційних положень на державному рівні, яка забезпечуватиме якісне митне обслуговування підприємств	Відоображає розроблення організаційної структури управління, яка забезпечуватиме ефективну реалізацію усього спектру митних послуг	Передбачає формування та впорядкування організаційної структури управління відповідно до цілей митного обслуговування підприємств	Відоображає впорядкування організаційної структури управління підприємством відповідно до цілей митного самообслуговування
Мотивування суб'єктів митного обслуговування підприємств	Ґрунтується на встановленні та затвердженні мотиваційних механізмів для працівників центрального та територіальних митних органів відповідно до визначених законодавчих норм з метою задоволення їхніх особистих інтересів та забезпечення реалізації державної митної справи у сфері митного обслуговування підприємств	Передбачає визначення мотиваційних механізмів для працівників регіональних митних органів відповідно до встановлених законодавчих норм та визначених мотиваційних положень на державному рівні з метою задоволення їхніх особистих інтересів та інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, а також забезпечення реалізації державної митної справи	Передбачає стимулювання працівників до якісного надання митних послуг суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності за допомогою використання адекватних мотиваційних інструментів	Спрямоване на спонукання членів некомерційних організацій до якісного надання митних послуг підприємствам з метою сприяння реалізації їхньої зовнішньоекономічної діяльності	Ґрунтується на розробленні мотиваційних механізмів для працівників митного підприємстві з метою задоволення їхніх особистих потреб та досягнення загальноорганізаційних цілей у митній сфері

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6
Контролювання митного обслуговування підприємств	Грунтується на реалізації моніторингу, перевірки та оцінювання роботи центрального та регіональних митних органів щодо митного обслуговування підприємств на різних етапах відповідно до чинних нормативно-правових вимог	Відображає процеси моніторингу, перевірки, оцінювання митного обслуговування підприємств на різних його етапах відповідно із чинними нормативно-правовими вимогами, а також роботи митних посередників, суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, тощо	Спрямоване на перевірку процесів надання різних видів митних послуг суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності відповідно до чинних нормативно-правових вимог, вказівок, зауважень та рекомендацій митних органів, тощо	Передбачає моніторинг та перевірку якості митного обслуговування підприємств відповідно до чинних нормативно-правових вимог, міжнародних митних практик, а також якості митного законодавства, роботи митних органів тощо	Передбачає моніторинг та перевірку виконання операцій з підготовки до митного оформлення товарів підприємства, що переміщуються через митний кордон країни, відповідно до чинних нормативно-правових вимог, вказівок, зауважень та рекомендацій митних органів, спеціалізованих некомерційних організацій тощо
Регулювання митного обслуговування підприємств	Спрямоване на ліквідацію ідентифікованих в роботі центрального та регіональних митних органів помилок чи недоліків щодо митного обслуговування підприємств шляхом надання відповідних рекомендацій, вказівок, зауважень тощо або вжиття регулюючих заходів	Передбачає усунення виявлених в процесі самоконтролювання або контролювання центральних органів влади недоліків чи помилок щодо митного обслуговування підприємств, а також в роботі митних посередників, суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, тощо	Грунтується на ліквідації виявлених різними суб'єктами митного обслуговування помилок при наданні митних послуг суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності	Відображає процес усунення ідентифікованих недоліків в процесі митного обслуговування підприємств, а також внесення пропозицій щодо удосконалення чинного митного законодавства, роботи митних органів відповідно до міжнародних практик, тощо	Спрямоване на усунення виявлених різними суб'єктами митного обслуговування помилок реалізації операцій з підготовки до митного оформлення товарів підприємства, що переміщуються через митний кордон країни

У табл. 1 за допомогою матричного методу обґрунтовано функціональні підходи до управління митним обслуговуванням підприємств на різних рівнях, а саме на рівнях центрального та територіальних органів влади, митних посередників, некомерційних організацій, суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Щодо управління митним обслуговуванням на рівні центрального органу влади, який представлений Державною фіскальною службою (ДФС) України, то, перш за все, слід зазначити, що цей орган в основному безпосереднього митного обслуговування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності не реалізовує. Натомість, ДФС України в особі своїх департаментів митного профілю визначає ключові особливості та базові орієнтири управління митним обслуговуванням підприємств, що реалізовується територіальними митними органами ДФС України (регіональними митницями, митними постами). При цьому, відповідно до законодавства регіональні митниці та митні пости мають також певну свободу дій при визначенні окремих засад свого управління митним обслуговуванням підприємств. Отож, можна стверджувати, що управління митним обслуговуванням на рівні центрального та місцевих органів влади є тісно взаємопов'язаними. Водночас, варто зауважити, що реалізація функцій управління митним обслуговуванням підприємств як на рівні центрального органу влади, так і на рівні територіальних органів влади регулюється спеціалізованим нормативно-правовим полем (Митним кодексом України, Постановою Кабінету Міністрів України «Про державну фіскальну службу України», Законом України «Про державну службу» та ін. [3-6]).

У сучасній практиці митного обслуговування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності доволі активними його суб'єктами є різноманітні некомерційні самоврядні об'єднання. Мова йде про торгово-промислові палати, різноманітні громадські об'єднання, тощо.

Варто зазначити, що на сьогодні їхня діяльність регулюється спеціалізованими нормативно-правовими актами (Законом України «Про торгово-промислові палати в Україні», Законом України «Про громадські об'єднання» та ін. [7-8]), а, отже, й особливості їхнього управління митним обслуговуванням підприємств визначатимуться положеннями відповідних нормативно-правових актів. Слід зазначити, що усі такі організації є неприбутковими організаціями, хоча й можуть надавати певні платні послуги з митного обслуговування підприємств. При цьому, одержані кошти розподіляються на виконання статутних завдань такої некомерційної організації. Ключова мета роботи таких організацій полягає у сприянні здійсненню виробничо-господарської діяльності підприємницькими структурами, в тому числі й зовнішньоекономічної діяльності у контексті митного обслуговування на засадах інформаційного консультування, надання окремих послуг у цій сфері, тощо.

Що стосується управління митним обслуговуванням на рівні митних посередників, то, перш за все, слід зазначити, що відповідно до Митного кодексу України їхня діяльність контролюється та регулюється органами доходів та зборів. При цьому, митні посередники можуть самостійно реалізовувати функції управління митним обслуговуванням підприємств згідно із нормами чинного законодавства. Особливості реалізації функцій управління митним

обслуговуванням суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності залежатимуть від виду діяльності митного посередника, тобто, видів, спектру та обсягів митних послуг, які він надає, розміру митної організації, тощо.

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності також можуть здійснювати самостійне обслуговування підготовки до митного оформлення товарів, що переміщуватимуться через митний кордон країни. Це відповідно зумовлює необхідність у налагодженні ефективного управління митного самообслуговування шляхом реалізації управлінських функцій керівниками зовнішньоекономічного та митного профілю на підприємствах.

ВИСНОВКИ

Налагодження ефективного процесу митного обслуговування підприємств на різних рівнях, вирішення існуючих проблем та запобігання потенційним загрозам досягається завдяки грамотному управлінню, тобто, цілеспрямованому дієвому впливу у цій сфері. Адже, якісно сформований та впроваджений управлінський механізм у практику митного обслуговування суб'єктів господарювання дасть змогу оптимально спланувати механізми реалізації операцій в межах митного обслуговування та результати їхнього здійснення у короткостроковій та довгостроковій перспективах, зладжено організувати роботу суб'єктів митного обслуговування на засадах забезпечення тісної та плідної взаємодії, вмотивовано зацікавити їх у досягненні запланованих результатів, ретельно проконтролювати перебіг процесу митного обслуговування відповідно до встановлених норм та правил у цій сфері та за необхідності врегулювати виявлені проблеми.

Митне обслуговування підприємств є полісуб'єктним процесом, тобто, реалізовується суб'єктами різних рівнів, а тому управління у цій сфері повинно відбуватись суб'єктами усіх рівнів. Найбільш оптимальним підходом до управління митним обслуговуванням визначено функціональний підхід, котрий забезпечує досягнення ефективних результатів реалізації митних операцій на засадах їхнього планування, організування, контролювання, регулювання та мотивування учасників.

Список використаних джерел

1. Аналітичний звіт за результатами другої хвилі опитування українських експортерів та імпортерів «Спрощення процедур торгівлі в Україні: оцінки та очікування бізнесу 2016/2017 рр.» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/Projects/Projects_2014/Trade_Facilitation_dialogue/Survey/Trade_facilitation_in_Ukraine_2016_2017_report.pdf
2. Процесно-структурований менеджмент: методологія та інструментарій: [монографія] / [О.Є. Кузьмін, І.В. Алексєєв, О.Г. Мельник, Н.Я. Петришин та ін.] / За ред. д.е.н., проф. О.Є. Кузьміна. – Львів: Видавництво «Растр-7», 2013. – 428 с.
3. Митний кодекс України № 4495-VI від 13.03.2012 р. зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про державну фіскальну службу України» № 236 від 21.05.2014 р. зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/236-2014-%D0%BF>
5. Закон України «Про державну службу» № 889-VIII від 10.12.2015 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/889-19/page>
6. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» № 959-XII від 16.04.1991 р. зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
7. Закон України «Про торгово-промислові палати в Україні» № 671/97 від 02.12.1997 р. зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/671/97-%D0%B2%D1%80>
8. Закон України «Про громадські об'єднання» № від 4572-VI від 22.03.2012 р. зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4572-17>
9. Мельник О.Г. Система управління митною діяльністю в Україні: сутність та структурна декомпозиція / О.Г. Мельник, О.В. Муқан, Х.В. Кабан // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2013. – №776. – С. 39-47.

ЛИТВИНЕНКОЛариса Леонідівна
LLLitvinenko@gmail.com

к.е.н., доцент, Навчально-науковий інститут економіки та менеджменту, Національний авіаційний університет

ПЕРЕДЕРІЙВіктор Васильович
perederiyv@bigmir.net

к.е.н., доцент, Навчально-науковий інститут економіки та менеджменту, Національний авіаційний університет

ШЕПУТАМикола Миколайович
geld@i.ua

магістрант, Навчально-науковий інститут економіки та менеджменту, Національний авіаційний університет

УДК 005.96 (045)

РОЗВИТОК ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ І ПІДПРИЄМСТВА**DEVELOPMENT OF HUMAN RESOURCES IN PROVIDING COMPETITIVENESS OF EMPLOYEES AND THE ENTERPRISE**

У статті досліджено роль та значення розвитку компетенцій людських ресурсів у підвищенні ефективності діяльності підприємства. Проаналізовано актуальні проблеми у навчанні та розвитку людських ресурсів на вітчизняних підприємствах, зокрема нерозуміння перспектив удосконалення вмінь і навичок персоналу з боку керівництва, фрагментарність та відсутність систематичності розвитку людських ресурсів при бажанні отримати швидкі результати, нестача коштів на підприємстві для фінансування програм розвитку працівників, втрата ключових працівників підприємства при неефективному управлінні людськими ресурсами. Визначено шляхи подолання цих проблем для забезпечення конкурентоспроможності працівників і підприємства.

В статье исследована роль и значение развития компетенций человеческих ресурсов в повышении эффективности деятельности предприятия. Проанализированы актуальные проблемы в обучении и развитии человеческих ресурсов на отечественных предприятиях, в частности непонимание перспектив совершенствования умений и навыков персонала со стороны руководства, фрагментарность и отсутствие систематичности развития человеческих ресурсов при желании получить быстрые результаты, нехватка средств на предприятии для финансирования программ развития сотрудников, потеря ключевых работников предприятия при неэффективном управлении человеческими ресурсами. Определены пути преодоления этих проблем для обеспечения конкурентоспособности работников и предприятия.

The article investigates the role and significance of the development of human resource competences in improving the enterprise activity effectiveness. The analysis of the relevant problems in training and development of human resources at domestic enterprises was conducted, in particular the lack of understanding of the prospects for improving the skills and abilities of personnel by the top-management, the fragmentation and lack of systematic human resource development within the desire to get quick results, the lack of funds in the enterprise to finance employee development programs, the loss of key employees of an enterprise with ineffective management of human resources. The ways of overcoming these problems for ensuring the competitiveness of workers and enterprises were determined.

Ключові слова: розвиток людських ресурсів, конкурентоспроможність підприємства, конкурентоспроможність працівників, навчання, компетенції, ефективність діяльності

Ключевые слова: развитие человеческих ресурсов, конкурентоспособность предприятия, конкурентоспособность работников, обучение, компетенции, эффективность деятельности

Keywords: human resources development, enterprise competitiveness, employee competitiveness, training, competencies, performance effectiveness

ВСТУП

У ринкових умовах ефективність роботи сучасних підприємств залежить від рівня розвитку людських ресурсів, ефективності застосування їх потенціалу та компетенцій. З огляду на динамічні зміни міжна-

родного конкурентного середовища, розвиток і застосування нових технологій, розширення діапазонів здійснення міжнародної економічної діяльності знання та навички поступово втрачають свою цінність для працівників і підприємства в цілому. Важливим для підприємства залишається здатність підтримувати

стабільний розвиток в умовах жорсткої конкуренції, здійснюючи прямий вплив на своїх працівників та забезпечуючи їм відповідні умови для безперервного вмотивованого розвитку. Навчаючи працівників специфіці діяльності, заохочуючи їх саморозвиток та підтримуючи обґрунтовані ініціативи, підприємство отримує взамін високопрофесійний склад співробітників, які віддано працюють і використовують свій потенціал, забезпечуючи стабільне та результативне виконання поставлених завдань відповідно до визначеної мети підприємства.

МЕТА СТАТТІ

Дослідження ролі розвитку людських ресурсів у забезпеченні конкурентоспроможності працівників та підприємства, створенні умов для сталого розвитку національної економіки в цілому; аналіз основних проблем у навчанні та розвитку людських ресурсів, визначення шляхів їх вирішення, враховуючи сучасні тенденції у міжнародному конкурентному середовищі.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Для досягнення поставленої мети застосовано такі методи дослідження, як структурно-логічний аналіз, синтез та узагальнення.

Різноманітні аспекти проблем управління людськими ресурсами, розвитку їх лідерського потенціалу і компетенцій, сучасні особливості навчання та розвитку персоналу досліджували багато науковців, зокрема В. Брич та О. Колодницька [1], О. Грішнова, О. Дорош та С. Шурпа [2], А. Кондіріна та І. Астахова [3], Н. Якименко та А. Антіпова [4], С. Гібб [5], Л. Гомез-Мейя, Д. Балкін та Р. Карді [7], В. Новак та І. Зарубінська [8]. В основному, дослідники акцентували увагу на тому, як можна забезпечити успішну діяльність підприємства, інвестуючи в розвиток людських ресурсів. У цьому напрямку доцільно також проаналізувати сучасні проблеми навчання та розвитку людських ресурсів, а також шляхи їх вирішення для забезпечення конкурентоспроможності працівників та підприємства.

РЕЗУЛЬТАТИ

У сучасних умовах професійна якість знань і умінь людських ресурсів залежить не стільки від якості надання освітніх послуг в вищих навчальних закладах, але, передусім, від рівня забезпеченості процесу навчання на підприємстві, у реальному практичному середовищі. Мистецтво ефективного вирішення завдань залежить від системи мотивації праці на підприємстві, яка включає як моральне, так і матеріальне стимулювання праці співробітників.

У більшості випадків навчання важливим навичкам та специфіці професійної діяльності здійснюється переважно за робочим місцем (професійний розвиток), проте бувають випадки, коли працівнику необхідне навчання з відривом від виробництва, за рахунок відведених коштів підприємством або за власний рахунок. Це необхідно для застосування невикористаних можливостей людських ресурсів, оптимального управління потенціалом працівників для підвищення показників економічної ефективності діяльності підприємства, виконання завдань з вищим рівнем

складності та інноваційності. Тому професійне навчання людських ресурсів, як цілеспрямований процес покращення знань та підвищення рівня компетенцій працівників, є одним із ключових факторів успіху сучасних підприємств.

У 2015 р. «Alberta Human Services» було проведено соціологічне опитування, метою якого було забезпечення кращого розуміння навчання працівників і розвитку політики організацій та практики роботодавців, в якому прийняли участь 802 роботодавців, з них 200 – роботодавців великих підприємств, 202 – середніх за розмірами підприємств, 200 – малих підприємств. У загальній кількості осіб, які працювали на опитаних роботодавців (161013 співробітників), 64% – штатні працівники, 22% – працівники, що працювали неповний робочий день, і 14% – на контракті, сезонні працівники, тимчасові або допоміжний персонал [5]. Більше 60% топ-менеджерів компаній вважали навчання та розвиток персоналу пріоритетним напрямком, що свідчить про розуміння необхідності та важливості таких інвестицій у майбутнє підприємства. У ході дослідження були виявлені та згруповані основні проблеми, з якими зіштовхуються роботодавці в аспекті навчання співробітників з урахуванням складності реалізації (табл. 1).

Отже, аналізуючи дані аналізу, можна зробити висновок, що найбільш вагомими проблемами, з якими зіштовхуються роботодавці в плані навчання співробітників є брак часу та відмінність потреб працівників у навчанні.

Таким чином, програма навчання персоналу повинна базуватись на потребах, які необхідно вирішити в ході виконання певних завдань. Важливо, щоб програма навчання включала як теоретичний напрямок освоєння матеріалу, так і прикладний, з метою використання теоретичних навичок одразу на практиці. На даний час досить широке застосування отримав розовий процес навчання, проте система безперервного навчання більш ефективна, хоча і вимагає значних коштів на реалізацію. З'являються нові можливості навчання та розвитку, які є менш затратними, зокрема e-learning.

Важливо зазначити, що навчання персоналу є системою тільки тоді, коли виконується ряд послідовних дій. Тому необхідно, щоб система безперервного навчання людських ресурсів реалізувалась в рамках послідовних етапів:

1) Планування навчання персоналу: виявлення необхідності у навчанні працівників підприємства шляхом оцінки їх рівня знань та вмінь, необхідних для досягнення цілей організації; розроблення плану навчання працівників з урахуванням потенційних потреб підприємства в конкретній сфері навчання та відбір претендентів, що потребують професійного навчання; залучення фахівців, які будуть здійснювати навчання; визначення форм і методів реалізації процесу навчання на основі порівняльної оцінки показників витрат та переваг від певного заходу навчання; визначення термінів навчання; визначення критеріїв оцінки ефективності процесу навчання та його результатів; аналіз майбутніх доходів і витрат від навчання.

2) Безпосередня реалізація процесу навчання людських ресурсів. Важливо своєчасно виявити недоліки, які виникають в ході реалізації запланованих заходів та скорегувати діяльність з метою недопущення виникнення подібного в майбутньому.

3) Оцінка ефективності реалізованих заходів систематичного і безперервного навчання та розвитку людських ресурсів на підприємстві [6; 7].

Особливістю системного підходу до навчання є врахування короткострокових і довгострокових цілей компанії, що дозволяє розвивати комерційну діяль-

ність в тих напрямках, які необхідні для ефективного виживання в умовах жорсткої конкуренції.

Важливим залишається налагодження зворотного зв'язку, який допомагає визначити якість розуміння та особливості реалізації плану навчання персоналу. Необхідно також враховувати можливість виникнення непередбачуваних обставин, які можуть призвести до додаткових витрат. Цей аспект необхідно оцінити ще в процесі планування навчання персоналу.

Таблиця 1

Основні проблеми у навчанні та розвитку людських ресурсів [5, с. 27]

Основні проблеми (складнощі)	Питома вага, %
Нестача часу, значна зайнятість працівників	22
Відмінність потреб працівників у навчанні	13
Нестача коштів/бюджету підприємства	11
Плинність персоналу – навчені, досвідчені працівники звільняються за власним бажанням	8
Незацікавленість працівників у навчанні	6
Працівники вже повністю навчені відповідно до потреб підприємства	6
Місце роботи знаходиться далеко від місця навчання	3
Пошук співробітників для навчання	3
Мовний бар'єр	2
Робоча сила неосвічена/недостатньо кваліфікована	2
Відсутність внутрішніх співробітників, відповідальних за процес навчання	1
Тривалість навчання	1
Інші проблеми	2
Невпевнений	8
Немає	12

Виходячи з аналізу міжнародної практики, доцільно відзначити, що людські ресурси потребують навчання, а значить вкладення коштів в професійний розвиток кожного працівника, оскільки недостатньо просто найняти потрібний персонал, який має різний рівень знань, вмінь і досвідченості. Капіталовкладення в розвиток людських ресурсів можуть забезпечити підприємству прибуток в декілька разів більший за той, який воно може отримати при інвестуванні у виробництво. За аналітичними підрахунками американських вчених, збільшуючи вкладення капіталу у розвиток людських ресурсів у розмірі 10 %, можна досягнути збільшення продуктивності праці до рівня 8 %, в той час як збільшення інвестування у виробництво так само на 10% може принести лише 4%, тобто вдвічі менше [7]. Таким чином, людський капітал може бути вигіднішою інвестицією у майбутній розвиток підприємства та забезпечення його конкурентоспроможності.

Із досвіду розвинених країн, зокрема США, визначено, що з кожного 1 дол. США, що інвестується на розвиток виробничого процесу, приблизно 86 % центів припадає на навчання людських ресурсів на підприємстві. При цьому європейські країни, такі як Німеччина, кожний рік інвестують більше 8 млрд. євро у розвиток персоналу. У Франції 4 % коштів інвестується у навчання та перенавчання робочого персоналу [7]. Фінансування програм розвитку люд-

ських ресурсів і підтримки інтрапренерства є важливими елементами бюджету компаній, орієнтованих на лідерство через формування стійких конкурентних переваг та запровадження інновацій. Виходячи з вітчизняного досвіду, можна сказати, що рівень витрат на навчання людських ресурсів не перевищує позначку 1 %. Таким чином, рівень інвестицій в розвиток людського капіталу знаходиться на низькому рівні та потребує негайного перегляду з боку управлінського складу вітчизняних підприємств.

З практики грецької та японської системи навчання видно, що фонд страхування зайнятості населення має свій власний рахунок, куди зареєстровані підприємці роблять постійні внески у розмірі 0,1% від фонду оплати праці [6]. Таким чином, Греція та Японія забезпечені відповідним процесом постійного навчання, яке постійно фінансується. Грошові внески підприємців спрямовуються на покриття затрат в системі професійної освіти та на забезпечення навчання у приватних секторах.

У деяких країнах, таких як Бельгія та Нідерланди, навчальні фонди фінансуються за рахунок добровільних договорів, які укладаються між власниками бізнесу та державою в особі уряду [7]. Власники бізнесу роблять цільові платежі у фонд соціального страхування, де після цього кошти перерозподіляються на потреби навчальних програм. Так, роботодавці здійснюють цільове фінансування у фонд

навчання, де кошти у розмірі 0,25% від сплати єдиного податку спрямовуються на верстви населення, які є неконкурентоспроможними на ринку праці та потребують спеціального навчання [7]. Кошти йдуть до національного фонду зайнятості населення. При чому, організації, які займаються самостійним навчанням та особисто інвестують кошти у розвиток своїх людських ресурсів, мають право на звільнення від сплати податку у фонд зайнятості населення.

У цілому держава зацікавлена в тому, щоб населення навчалось аспектам трудової діяльності, підвищувало кваліфікацію та забезпечувало економічний добробут вагомим внеском знань та вмінь. Держава повинна забезпечувати відповідні мотиваційні заходи, що спонукають власників бізнесу здійснювати навчання працівників на підприємстві. Наприклад, такі підприємства мають можливість отримувати кредити на навчання свого персоналу під низький рівень відсотків. Подібний вид стимулювання використовується в Канаді, де роботодавці мають можливість отримати компенсацію вкладених коштів у навчання, якщо здійснюють навчання в сфері аграрної промисловості, сплачуючи на 1% менше від суми єдиного податку [6]. Тобто власник підприємства бачить конкретну вигоду від реалізації таких заходів і системний розвиток людських ресурсів стає постійною практикою. У вітчизняній економіці недостатньою мірою використовуються такі заходи стимулювання з боку держави, хоч це може створити значні переваги у забезпеченні розвитку підприємства на основі використання потенціалу компетентних працівників.

Для подолання бар'єрів реалізації професійного навчання в Україні необхідно провести аналіз та визначити основні негативні фактори, що гальмують процес розвитку і навчання людських ресурсів, визначити основні заходи їх подолання.

Існує ряд перешкод, що можуть негативно вплинути на процес навчання персоналу, серед яких можна виділити такі:

- Керівництво підприємств не завжди бачить перспективи удосконалення вмінь та навичок свого персоналу, не хоче нести відповідальність за процес навчання працівників на підприємстві, проте саме це може створити абсолютно нові можливості розвитку, якщо доцільність інвестиції у персонал є економічно обґрунтованою.

- Керівництво хоче отримувати швидкі результати від навчання персоналу, хоч розвиток є довготривалим та комплексним процесом, і бажання отримати миттєвий результат може призвести до фрагментарного, несистемного розвитку людських ресурсів, які будуть нездатні ефективно вирішувати сучасні задачі у своїй сфері.

- На підприємстві не завжди є достатньо коштів і часу для забезпечення безперервного навчання, тому важливо фінансувати ключові програми, визначивши пріоритети розвитку людських ресурсів відповідно до наявних і майбутніх потреб підприємства, його місії та стратегії.

- Існування тенденції до звільнення деяких працівників за власним бажанням та переходу цінного людського капіталу до підприємств-конку-

рентів, що супроводжується відтоком людського капіталу, в який було інвестовано кошти. Це може загрожувати підприємству втратою ключових працівників, підриваючи основи забезпечення його конкурентних переваг, тому необхідно розробляти відповідні мотиваційні програми утримання компетентних працівників.

Незважаючи на негативні фактори, можна з впевненістю сказати, що стратегія розвитку людських ресурсів на підприємстві позитивно впливає на ефективність функціонування підприємства в цілому, оскільки, навчаючи свій персонал, організація отримує високопрофесійний склад штатних працівників, які з легкістю можуть вирішувати поставлені завдання різного рівня складності. При чому, якісна підготовка кадрів стає ефективним засобом ліквідації масового безробіття, підтримуючи ефективність функціонування економіки на гідному рівні.

Отримуючи відповідний рівень розвитку, працівник краще проявляє свої приховані здібності, про які, напевно, навіть і не підозрював. Ефективне навчання покращує рівень надання послуг, вміння знаходити спільну мову з клієнтами та налагоджувати відносини з постачальниками та іншими бізнес-партнерами, що позитивно впливає на результативність діяльності підприємства. Загальновідомо, що основою функціонування будь-якого підприємства є саме людські ресурси, які кожного дня витрачають свій час і зусилля для досягнення цілей організації, будучи відданими навіть у часи фінансової скрути та інфляції. Тому власникам та керівному складу підприємства необхідно звертати увагу на рівень розвитку своїх працівників, оскільки найбільша залежність існує саме від показників тих ключових працівників, які виконують основну роботу.

Важливе значення відіграє розвиток для самого персоналу, які отримують відповідний рівень знань, необхідний для конкурування на ринку праці. Підвищуючи рівень кваліфікації або опановуючи аспекти суміжних професій, працівники отримують додаткові знання, вміння та навички, необхідні для представлення свого рівня обізнаності для будь-якої організації та отримання відповідної посади і рівня заробітної плати. Висококомпетентний працівник має можливість зайняти найперспективніше місце в будь-якій організації та бути конкурентоспроможним на ринку праці, оминаючи своїх конкурентів і отримуючи гідну заробітну плату. У випадку, якщо такого співробітника звільнять або він звільниться за власним бажанням, існує можливість швидко знайти нове місце роботи. Проте, відомі випадки, коли такі працівники відкривали власний бізнес, ставали самі підприємцями, вивчивши всі нюанси та аспекти діяльності.

Більшість громадян прагнуть отримувати гідні знання в професійній сфері та підвищувати рівень своєї підготовки до трудової діяльності. Таке прагнення позитивно впливає на їхню конкурентоздатність на ринку праці. Роботодавцями цінується здатність та бажання працівника навчатись та розвиватись, оскільки інвестування коштів не вимагає великих вкладень, так як працівники самі зацікавлені в своєму розвитку.

Правильна налагоджена політика навчання та система стимулювання роботодавців до навчання працівників позитивно впливає на економіку та суспільство в цілому, оскільки це заохочує іноземних інвесторів вкладати капітал в економіку даної країни, стимулюючи і покращуючи соціальний рівень життя населення. Підприємства, отримуючи інвестиційні кошти, стикаються з меншими проблемами, ніж при залученні банківських кредитів.

Розвиток управлінського складу, а також розвиток працівників підприємства дає можливість не тільки професійного росту, але й створює умови для розвитку індивідуальних якостей. Якісний рівень навчання дає можливість людині з легкістю справлятися із складними обставинами в житті, знаходити різні шляхи вирішення проблем, вільно спілкуватися з людьми, освоювати нові знання, витримувати морально складні ситуації, бути цікавим співрозмовником, завойовувати прихильність та похвалу від інших людей, бути цінним і незамінним співробітником, гордістю й еталоном всієї компанії. Всі ці чинники позитивно впливають і мотивують людину до навчання та саморозвитку. Головне при цьому – мотивувати працівника до цього, оскільки він, зацікавлений в розвитку, буде прогресивніше зростати, формуючи відповідні компетенції, і швидше засвоювати інформацію.

ВИСНОВКИ

Таким чином, в ході проведення дослідження можна прийти до висновку, що розвиток персоналу – це не тільки частина професійного розвитку людини на підприємстві, але й частина розвитку усього суспільства, що відображається в оцінці наукового прогресу певної країни в цілому за рахунок представників працездатного населення. Тому держава повинна бути зацікавленою у реалізації політики стимулювання навчання людей ключовим аспектам їхньої трудової діяльності. Ефективний процес навчання залежить у більшості випадків від якісно обґрунтованого плану розвитку людських ресурсів, в якому зазначаються всі аспекти, що допомагають реалізувати відповідні комплексні заходи. Важливим

є також оцінка вартості навчання на підприємстві та вибір відповідних методів, а також здійснення стимулювання та залучення працівників до навчання. Для забезпечення сталого розвитку національної економіки держави необхідно забезпечити стабільний розвиток політики навчання, що підкріплена основними важелями фінансування.

Список використаних джерел

1. Брич В.Я. Людські ресурси як чинник забезпечення конкурентоспроможності підприємства / В.Я. Брич, О.З. Колодницька // Інноваційна економіка. – 2015. – №4(59). – С. 72-75.
2. Грішнова О.А. Інвестування в людський капітал у системі чинників забезпечення гідної праці: [монографія] / О.А. Грішнова, О.В. Дорош, С.Я. Шурпа. – К.: КНЕУ, 2015. – 222 с.
3. Кондиріна А.Г. Система розвитку персоналу як один з головних факторів успішної діяльності підприємства / А.Г. Кондиріна, І.А. Астахова // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2013. – №1(64). – С. 9-14.
4. Якименко Н.В. Механізм управління персоналом підприємства та його конкурентоспроможність / Н.В. Якименко, А.С. Антіпова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – № 45. – С. 221-224.
5. Calgary & Area Labour Market Report: Employee Training and Development Results from the 2015. – Alberta Works, Applications Management Consulting Ltd., 2015. – 48 p.
6. Gibb S. Human Resource Development / S. Gibb. – [3d ed.] – London: Palgrave. – 456 p.
7. Gomez-Mejia L.R. Managing Human Resources. Global Edition / L.R. Gomez-Mejia, D.B. Balkin, R.L. Cardy. – London: Pearson Education Limited, 2016. – 624 p.
8. Novak V. Personnel management of enterprises in the conditions of international integration / V. Novak, I. Zarubinska // International Scientific Journal of Universities and Leadership. – 2016. – № 2. – P. 34-39.

МАСЛЕННИКОВ

Євген Іванович
evgenmaslennikov@ukr.netд.е.н., доцент, професор
кафедри економіки та
управління, Одеський
національний університет
імені І.І. Мечникова

УДК 330

ГРОШОВО-КРЕДИТНІ
ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНОГО
РЕГУЛЮВАННЯ ПОПИТУ У
НАЦІОНАЛЬНОМУ
МАКРОЕКОНОМІЧНОМУ
СЕРЕДОВИЩІ

MONETARY AND CREDIT
INSTRUMENTS OF STATE
REGULATION OF DEMAND IN THE
NATIONAL MACROECONOMIC
ENVIRONMENT

ХАРЬКОВА

Наталія Сергіївна
kharkova96@ukr.netмагістр, Одеський національний
університет імені І.І. Мечникова

У статті визначено грошово-кредитні інструменти державного регулювання попиту у національному макроекономічному середовищі. Досліджені основні принципи та цілі грошово-кредитної політики і визначені сценарії проведення грошово-кредитної політики у середньостроковій перспективі.

В статье определены денежно-кредитные инструменты государственного регулирования спроса в национальной макроэкономической среде. Исследованы основные принципы и цели денежно-кредитной политики и определены сценарии проведения денежно-кредитной политики в среднесрочной перспективе.

The article identifies monetary instruments of state regulation of demand in the national macroeconomic environment. The main principles and objectives of monetary policy and certain scenarios of conducting monetary and monetary policy in the medium-term perspective are investigated.

Ключові слова: національна економіка, макроекономічне середовище, грошово-кредитні інструменти, монетарна політика

Ключевые слова: национальная экономика, макроэкономическая среда, денежно-кредитные инструменты, монетарная политика

Keywords: national economy, macroeconomic environment, monetary instruments, monetary policy

ВСТУП

Актуальність теми

Актуальними питаннями залишається необхідність розробки грошово-кредитних інструментів державного регулювання попиту у національному макроекономічному середовищі, а також визначення основних засад грошово-кредитної політики, таких як: застосування політики плаваючого обмінного курсу, прозорість та незалежність Національного банку України (НБУ), використання процентної ставки як ключового інструменту грошово-кредитної політики.

Державне регулювання попиту у національному макроекономічному середовищі знаходить своє відображення ще за часів існування таких теорій як кейнсіанство, фізіократія, меркантилізм та марксизм [6].

Грошово-кредитна політика в цілому базується на дослідженнях і розглядається у працях С.В. Міщенко, В.С. Стельмаха, Т.С. Смовженко, В.І. Міщенка та інших.

Але, незважаючи на значну кількість уже досліджених питань, на сьогодні у національному макроекономічному середовищі спостерігається невирішеність ряду проблем, таких як формування грошово-кредитної (монетарної) політики в нашій країні на середньострокову перспективу та визначення основних засад грошово-кредитної політики.

МЕТА РОБОТИ

Метою статті є дослідження основних інструментів грошово-кредитної політики в Україні, які застосовуються в системі державного регулювання попиту у національному макроекономічному середовищі.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці щодо державного регулювання національної економіки, ресурси Internet, нормативно-правові акти, постанови НБУ.

Для вирішення поставлених завдань було застосовано такі методи: морфологічного аналізу – при уточ-

ненні понятійно-категоріального апарату дослідження; системного та структурно-логічного аналізу; методу аналогії та порівняння.

РЕЗУЛЬТАТИ

На сьогодні одним із найважливіших регуляторних органів держави є НБУ, який проводить грошово-кредитну політику з метою забезпечення стійкого розвитку національної економіки України та досягнення запланованих соціально-економічних показників, таких як: обсяг валового внутрішнього продукту, платіжний і торговельний баланси, прогнозований рівень інфляції, розмір дефіциту державного бюджету та джерела його покриття. Важливою ланкою у сфері державного регулювання попиту у національному макросередовищі є грошово-кредитні інструменти.

Щоб дослідити зазначені інструменти необхідно визначити цілі та принципи грошово-кредитної політики. Цілями НБУ є: сприяння фінансової стабільності банківської системи, урегулювання державного боргу, досягнення стабільності національної валюти, забезпечення товарно-грошової збалансованості країни та можливість дотримуватися стійких темпів економічного зростання. Реалізація грошово-кредитної політики базується на принципах: підтримка цінової стабільності в державі, дотримання режиму плаваючого валютного курсу, характер прийняття будь-яких рішень повинен ґрунтуватися на макроекономічному аналізі та прогнозі, НБУ повинен дотримуватися прозорості у своїй діяльності.

Основними інструментами кредитно-грошової політики, які застосовуються у державному регулюванні попиту в національному макроекономічному середовищі є:

- ключова процентна ставка – це така ставка, яка встановлюється НБУ і слугує операційною ціллю для короткострокових процентних ставок на міжбанківському кредитному ринку;

- тендери рефінансування та тендери з розміщення депозитних сертифікатів НБУ, котрі вживають для згладжування впливу на процентні ставки значних коливань ліквідності на ринку, сприяння збалансованому розвитку грошово-кредитного ринку, ринку цінних паперів та вдосконалення механізму монетарної трансмісії. Додаткові інструменти використовуються на засадах ринкового ціноутворення;

- обов'язкове резервування. Цей інструмент буде застосовуватися для регулювання ліквідності банківської системи і задля зміни ключової процентної ставки на процентні ставки на міжбанківському рівні;

- трансмісійний механізм монетарної політики, який застосовуватиметься для збільшення впливу ключової процентної ставки на макроекономічні процеси, за рахунок: розвитку міжбанківського кредитного ринку та первинного та вторинного ринку цінних паперів.

Валютно-курсова політика сприятиме дотриманню режиму плаваючого валютного курсу. Мається на увазі, що грошово-кредитна політика не буде спрямована на досягнення певного діапазону обмінного курсу, а НБУ зменшуватиме свою присутність і послабить заходи адміністративного регулювання. Основними перевагами плаваючих курсів є те, що

вони не потребують великих резервів, є автоматичними стабілізаторами платіжного балансу, але є недоліки: ризики та невизначеність. НБУ також буде використовувати інтервенції на валютному ринку. Основна мета яких – це накопичення міжнародних резервів та підтримання трансмісії ключової процентної ставки. НБУ здійснюватиме інтервенції на валютних ринках з метою зменшення надмірної мінливості обмінного курсу, що здійснюватиме його можливості в досягненні цілей зі зниження інфляції за рахунок зниження ефекту від впливу курсової динаміки на цінові процеси. Політика валютних інтервенцій формується за рахунок купівлі-продажу іноземної валюти з метою вплинути на національну валюту.

Сучасне державне регулювання національної економіки спирається на емпіричний досвід і різні економічні теорії. Першим етапом вважають меркантилізм (XVI-XVII ст.). За цих часів благородні метали були джерелом багатства, було перевищення експорту над імпортом і вважалося, що держава стає багатшою, якщо володіє більшою кількістю грошей. Другий етап – фізіократи (XVIII ст.) вони бачили як джерело багатства працю в сільському господарстві. Заснував школу економіст Кене. Фізіократи спиралась на те, що уряд не повинен був втручатися в природний хід економічного життя. На третьому етапі (кінець XVIII ст. – початок XIX ст.) сформувалася теорія саморегулювання економіки. Її представники – англійські економісти Адам Сміт і Девід Рікардо. Основною системою економічних відносин вони вважали ринковий механізм, який встановлював рівновагу між попитом і пропозицією і вони заперечували необхідність втручання держави в економіку. Далі виникла марксистська теорія регулювання, заснована Карлом Марксом, в якій йшлося про знищення приватної власності, конкуренції, та уряд повинен був впливати на соціально-економічні процеси в державі. Паралельно з марксистською теорією виникла кейнсіанська теорія. Її засновник – англійський економіст Кейнс, який описав основні інструменти впливу держави на економіку: стимулювання сукупного попиту шляхом заохочення інвестицій, підвищення рівня зайнятості, проведення ефективної фінансової політики.

На базі класичної теорії виникає неокласична теорія – концепція монетаризму, котра розглядає економіку як саморегулюючу систему; визнає, що інфляція виникає в результаті незадовільної грошової політики держави і рекомендує в економіці застосовувати жорстке регулювання приросту грошової маси, зменшення кредитів і соціальних витрат. Основні ознаки кейнсіанської та монетарної теорії регулювання економіки наведені у табл. 1.

На основі цих теорій виникає сучасне бачення державного регулювання попиту у макроекономічному середовищі. Економічному зростанню нашої держави згідно з прогнозами Міжнародного валютного фонду (МВФ) та Організації економічного співробітництва та розвитку сприятимуть пом'якшення фінансової та монетарної (грошово-кредитної) політики, це буде стимулювати споживчий попит, а також зростання обсягів експорту в ланках торгівлі, вирішення проблем із поставками сировини. У середньо-

строковій перспективі планується досягнення показників інфляції на рівні 5 % на кінець 2018 р. за рахунок виваженої монетарної та фінансової політики НБУ. Основні стримуючі фактори для зростання цін – це низька інфляція в країнах - торговельних партнерах України та помірна мінливість номінального

обмінного курсу. Чинниками за яких ціни будуть зростати є перш за все політика щодо приведення акцизів на алкогольну та тютюнову продукцію за рівнем європейських країн та зростання цін на енергоресурси.

Таблиця 1

Основні ознаки кейнсіанської та монетарної теорії

Кейнсіанська	Монетарна
1. Базується на принципах ефективного сукупного попиту	1. Базується на принципах ефективної сукупної пропозиції
2. Державний сектор економіки	2. Приватизація державної власності
3. Стимулювання конкуренції	3. Стимулювання конкуренції
4. Зростання податків в інтересах збільшення державного попиту	4. Зниження податків
5. Розширення державних соціальних програм	5. Скорочення державних соціальних програм
6. Дефіцитне фінансування і посилення інфляції	6. Зменшення дефіциту в бюджеті, стабілізація грошового обігу

Щоб сприяти фінансовій стабільності НБУ повинен: здійснювати постійний моніторинг усієї фінансової системи; вчасно розгледіти системні ризики фінансової системи і вжити заходи щодо мінімізації цих ризиків; скорочувати обсяги кредитування пов'язаних осіб до такого рівня, який не загрожує роботі банків та банківській системі; розгледіти альтернативи щодо застосування у банках додаткових економічних нормативів, які будуть знижувати рівень доларизації.

Основними ризиками грошово-кредитної (монетарної) політики є зовнішні та внутрішні ризики. К зовнішнім ризикам можна віднести динаміку світових цін на сировинні товари. Наприклад, у разі зменшення цін на сировинні товари надходження від експорту будуть знижуватися і відбуватиметься тиск на обмінний курс гривні. Щоб нейтралізувати зазначений ризик треба провести структурні реформи, які змінять сировинний характер економіки України. К внутрішнім ризикам відносяться бойові дії на сході країни, котрі можуть призвести до негативних соціально-економічних наслідків; повільне впровадження структурних реформ згідно з програмою МВФ; невизначеність для інфляційного розвитку є причиною зміни адміністративно-регульованих тарифів на енергоносії, що може в короткостроковій перспективі відхилити траєкторію інфляції від заданих показників. Для умов нашої держави актуальними є ризики щодо пропозиції продовольчих товарів: введення торговельних обмежень, зміна епізоотичної ситуації та зміна погодних умов. Отже, НБУ продовжуватиме зважено підходити до пом'якшення грошово-кредитної політики держави з відповідними грошово-кредитними інструментами та буде враховувати наступні ризики: можливість підвищення більш швидких, ніж за прогнозами заробітних плат, соціальних виплат з огляду на наближення виборів; зростання споживчого попиту з огляду на циклічне відновлення економічної активності. У міру зменшення інфляційних ризиків НБУ повинен послабити адміністративні обмеження та лібералізувати валютне регулювання. Це все повинне спрямовуватися на розвиток ліквідного валютного ринку, здатного поглинути зовнішні та

внутрішні шоки і створити сприятливе середовище для ведення бізнесу.

ВИСНОВКИ

Таким чином, грошово-кредитні інструменти державного регулювання попиту у національному макроекономічному середовищі є: ключова процентна ставка, тендери рефінансування, обов'язкове резервування та трансмісійний механізм монетарної політики. В трансформаційних умовах, зростання національної економіки можливе за рахунок пом'якшення фінансової та монетарної (грошово-кредитної) політики, яка буде стимулювати споживчий попит у національному макроекономічному середовищі. Також НБУ у 2018 р. повинен буде здійснювати постійний моніторинг усієї фінансової системи з її зовнішніми та внутрішніми чинниками та послабити адміністративні обмеження, щоб зменшити інфляційні ризики для успішного ведення бізнесу в умовах глобалізації.

Список використаних джерел

1. Рішення Правління НБУ «Пропозиції стосовно розроблення Основних засад грошово-кредитної політики на 2018 рік та середньострокову перспективу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=51942276>
2. «Державне регулювання економіки» Швайка Л.А. Навчальний посібник / К.: Знання, 2006. – 435 с.
3. Постанова НБУ «Основні засади грошово-кредитної політики на 2018 рік та короткострокову перспективу» від 12 вересня 2017 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/vr037500-17>
4. Побережець О.В. Теоретико-методологічні та практичні засади дослідження системи управління результатами діяльності промислового підприємства : [моногр.] / О.В. Побережець. – Херсон: Видавництво Грінв Д.С., 2016. – 500 с.
5. Побережець О.В. Ідентифікація та класифікація нематеріальних активів та проблеми їх визначення: [Електронний ресурс] / О.В. Побережець, К.В. Іванова // Економіка: реалії часу. – 2012. –

№ 2 (3). – С. 98-104. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2012/No2/98-104.pdf>.

6. Масленніков Є.І. Методологічні та практичні засади дослідження системи управління фінансовою стійкістю промислового підприємства [моногр.] / Є.І. Масленніков. – Одеса: Прес-кур'єр, 2015. – 316 с.

7. Maslennikov E.I. Strategic assessment of the financial sustainability of the industrial enterprise: [Електронний ресурс] / E.I. Maslennikov // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 6 (16). – С. 111-115. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/No6/111-115.pdf>.

8. Maslennikov Ye.I. The instrumental providing of strategic management system of foreign economic activity of enterprises / Ye.I. Maslennikov, N/I/ Lenska // Odesa National University Herald. – Series: Economy. – 2016. – Volume 21. Issue 11. – P. 26-33. (0,95 д.а.).

9. Масленніков Є.І. Методичні підходи до формування стратегічних завдань зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Є.І. Масленніков, В.В. Беякова // Економіка. Фінанси. Право. – 2016. – № 11/5. – С. 13-16. (0,56 д.а.).

10. Масленніков Є.І. Корпоративна культура в системі управління персоналом / Є.І. Масленніков, А.А. Кашубський // Економіка. Фінанси. Право. – 2016. – № 5/2. – С. 41-45.

11. Maslennikov Ye.I. Identifying areas and components of the management decisions for small industrial enterprises the second and third group of simplified tax system / Ye. Maslennikov, O. Balan, N. Selivanova // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2017. – № 3. – С. 257-266. – Режим доступу: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2017_3_257_266.pdf

ОЗЕРСЬКИЙ

Ігор Володимирович
ozerskuy-i-v@ukr.net

УДК 343.9

МЕДІАЦІЯ У КРИМІНАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ УКРАЇНИ: ВИКЛИКИ
ЧАСУMEDIATION IN CRIMINAL PROCESS OF UKRAINE: CHALLENGES
OF THE TIME

д.ю.н., доцент, професор
кафедри кримінального права
та правосуддя, Міжнародний
економіко-гуманітарний
університет імені Степана
Дем'янука

Досліджено теоретичні питання застосування процедури медіації в кримінальному процесі України на ґрунті вивчення міжнародного досвіду та фундаментальних положень прийнятого в першому читанні проекту Закону України «Про медіацію» (2016 р.), а також прогалин законодавчої регламентації означеного інституту в розрізі дотримання європейських стандартів та специфіки національного законодавства. У контексті означеного проаналізовано низку нормативно-правових актів та надані пропозиції стосовно удосконалення чинного законодавства, що почасти регламентує застосування процедури медіації як невід'ємної складової кримінального процесу.

Исследованы теоретические вопросы применения процедуры медиации в уголовном процессе Украины на основе изучения международного опыта и фундаментальных положений принятого в первом чтении Закона Украины «О медиации» (2016 г.), а также пробелы законодательной регламентации указанного института разрезе соблюдения европейских стандартов и специфики национального законодательства. В контексте изложенного проанализировано ряд нормативно-правовых актов и даны предложения касательно усовершенствования действующего законодательства, что частично регламентирует применение процедуры медиации как неотъемлемой составной уголовного процесса.

The theoretical question of using the mediation procedures in the criminal process of Ukraine on the basis of study an international experience and basic provisions adopted in the first reading of the draft Law of Ukraine "On mediation" (from 2016) and the gaps in the legal regulation of appointed institute in terms of compliance with the European standards and the specific national legislation were researched. It was analyzed, in the context of definite, a series of regulatory legal acts and it was provided the proposals for improving the current legislation that regulates in part the using of mediation procedures as an integral component of the criminal process.

Ключові слова: медіація, медіатор, правова регламентація, кримінальний процес, примирення, кримінальне провадження, потерпілий, підозрюваний, обвинувачений

Ключевые слова: медиация, медиатор, правовая регламентация, уголовный процесс, примирения, уголовное производство, потерпевший, подозреваемый, обвиняемый

Keywords: mediation, the mediator, legal regulation, criminal process, settlement agreement, criminal proceedings, injured, suspect, accused

ВСТУП

Зважаючи на сприйняття Україною європейських стандартів у царині застосування процедури медіації в юрисдикційному процесі та прийняттям в першому читанні проекту Закону України «Про медіацію» (№ 3665 від 17.12.2015 р., прийнятий за основу Поста-новою ВРУ № 1725-VIII від 03.11.2016 р.) [1] виникло питання про удосконалення правової регламентації означеного інституту в кримінальному процесі України. Як слушно зауважує О. Іщенко, вказане

питання потребує врегулювання на законодавчому рівні [2, с. 128].

Необхідність запровадження інституту медіації в системі кримінального процесуального права ґрунтується на позитивних результатах практики застосування цього інституту в низці країнах світу (Великобританія, США, Канада, Нова Зеландія, Франція, Іспанія, Німеччина, Португалія, Австрія, Норвегія та ін.), що свідчить про його ефективність. Така позиція узгоджується із конституційними приписами, оскі-

льки відповідно до ч. 5 ст. 55 Конституції України держава гарантує кожному будь-якими не забороненими законом засобами захищати свої права і свободи від порушень і протиправних посягань.

З цих же міркувань варто розглядати й положення ч. 3 ст. 124 Конституції України, де вписано, що «Законом може бути визначений обов'язковий досудовий порядок урегулювання спору» [3]. Адже, як пише Ю. Микитин, у деяких випадках медіація може бути й альтернативою кримінальному процесу, якщо процедура була проведена до порушення кримінальної справи, відповідає інтересам потерпілого та правопорушника, а злочин не пов'язаний з публічним інтересом держави [4].

Окремим проблемам медіаційного процесу як альтернативного засобу вирішення позасудових та судових спорів, зокрема і в межах кримінально-процесуальної діяльності, присвячені наукові праці Ю. Бауліна, Л. Володіна, В. Землянської, С. Демченка, Г. Козирєва, З. Симоненко, Д. Сібільова, О. Соловйова, А. Гаврилішина, Н. Мазаракі, О. Іщенко, В. Трубникова та ін., проте наявний стан правової регламентації процедури медіації в кримінальному процесі України потребує комплексного теоретико-прикладного дослідження.

Відтак, одним із прогресивних положень Кримінального процесуального кодексу України є запровадження в Україні відновного правосуддя, найбільш відомим інструментом якого є медіація, суть якої в контексті кримінального судочинства полягає у примиренні потерпілого із правопорушником, досягненні консенсусу між сторонами та врегулюванні соціального конфлікту [5]. Аналіз наукових праць, а також власні дослідження показують, що дослідження медіаційного процесу у кримінально-процесуальній науці існують у фрагментарному вигляді та є недостатньо аргументованими. У зв'язку з наведеним є актуальною необхідність дослідження організаційно-правових засад застосування процедури медіації в кримінальному процесі України.

МЕТА РОБОТИ полягає в опрацюванні правової регламентації інституту медіації в кримінальному процесі України у розрізі її теоретико-методологічного, прикладного та законодавчого. Узагальнення наукового доробку стосовно інституту медіації в кримінальному процесі потребує проведення комплексного теоретичного аналізу. Про останнє зроблений акцент і в «Узагальненні ВССУ судової практики здійснення кримінального провадження на підставі угод» (від 22.01.2014 р.), в котрому наголошено, що інститут медіації ще не відпрацьовано судовою практикою та достатньою мірою не досліджено науковою доктриною [5].

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретико-методологічною основою даної наукової статті виступає діалектичний метод та основні положення теорії функції діагностики, системи управління. У процесі дослідження використовувалися такі методи: системного аналізу – уможливив здійснити аналіз фундаментальних положень сучасної теорії альтернативних методів вирішення спорів, юридичної психології, кримінального процесу та

конфліктології, основоположних законодавчих та нормативних актів України, а також наукових праць вітчизняних і зарубіжних учених з проблем медіації в сфері права; формально-юридичний – для співставлення та визначення відповідності чинних нормативно-правових актів, що почасти регулюють медіацію в судочинстві; абстрактно-логічний (для теоретичного узагальнення і формулювання висновків).

РЕЗУЛЬТАТИ

Відтак, процедурі медіації в Кримінальному процесуальному кодексі України присвячена окрема гл. 35, що іменується «Кримінальне провадження на підставі угод». Нагадаємо, що у кримінальному провадженні згідно п. 1 ст. 468 КПК України («Угоди в кримінальному провадженні») може бути укладена угода про примирення між потерпілим та підозрюваним чи обвинуваченим. До того ж, така угода може бути укладена згідно ч. 4 ст. 56 КПК України («Права потерпілого») на всіх стадіях кримінального провадження та слугуватиме у певних випадках підставою для закриття кримінального провадження.

Варто також зазначити, що згідно ч. 1 ст. 469 КПК України («Ініціювання та укладення угоди») угода про примирення може бути укладена за ініціативою потерпілого, підозрюваного або обвинуваченого. Домовленості стосовно угоди про примирення можуть проводитися самостійно потерпілим і підозрюваним чи обвинуваченим, захисником і представником або за допомогою іншої особи, погодженої сторонами кримінального провадження (крім слідчого, прокурора або судді). Якраз у термінологічній конструкції «за допомогою іншої особи» ймовірно, що законодавець заклав підвалини для запровадження процедури такого примирення шляхом залучення в процес медіатора.

Відповідно до ч. 3 ст. 469 КПК угоду про примирення (медіації на угода) в кримінальному процесі України може бути укладено у провадженні щодо кримінальних проступків, злочинів невеликої та середньої тяжкості, а також у кримінальному провадженні у формі приватного обвинувачення. Натомість, у кримінальному провадженні щодо тяжких та особливо тяжких злочинів угода про примирення не укладається, за винятком кримінального провадження у формі приватного обвинувачення, яке здійснюється щодо кримінальних правопорушень, передбачених ст. 477 КПК України [6].

В угоді про примирення згідно зі ст. 471 КПК зазначаються: сторони угод (процесуальний статус, прізвище, ім'я та по-батькові, документи, що підтверджують правомочність (для *представника юридичної особи, законних представників та захисників, а також медіатора*); формулювання підозри чи обвинувачення та його правова кваліфікація, істотні для відповідного кримінального провадження обставини; розмір шкоди, завданої кримінальним правопорушенням, строк її відшкодування чи перелік дій, не пов'язаних із відшкодуванням шкоди, які підозрюваний чи обвинувачений зобов'язані вчинити на користь потерпілого, строк їх вчинення; узгоджене покарання та згода сторін на його призначення або на призначення покарання та звільнення від покарання з

випробуванням; наслідки укладення та затвердження угоди, передбачені ст. 473 КПК, а також наслідки невиконання угоди.

Згідно ст. 46 КК України (назва - Звільнення від кримінальної відповідальності у зв'язку з примиренням винного з потерпілим), особа, яка вперше вчинила злочин невеликої тяжкості або необережний злочин середньої тяжкості, крім корупційних злочинів, звільняється від кримінальної відповідальності, якщо вона примирилася з потерпілим та відшкодувала завдані нею збитки або усунула заподіяну шкоду [7]. Адже, як справедливо зауважив Ю. Дьомін, головною метою вирішення цього конфлікту є не покарання винного, а усунення завданої шкоди шляхом досягнення консенсусу між його сторонами [8, с. 12]. Запровадження у кримінальному процесі України такого інституту, як укладення угоди про примирення, свідчить про обрання Україною вектору гуманізації кримінального законодавства шляхом надання можливості укладення угоди про примирення сторін для врегулювання кримінально-правового конфлікту [2, с. 129]. Також це свідчить про готовність нашої держави змінювати концепцію кримінального процесу відповідно до європейських стандартів, що зумовить поліпшення становища всіх сторін кримінального провадження [9, с. 222].

Варто відзначити, що про поширення медіативних процедур в кримінально-правовій сфері свідчить не тільки зарубіжна практика, а й наявність чималої кількості Рекомендацій, Декларацій та Резолюцій ООН і Ради Європи. Наприклад, Рекомендація № R (99) 19 Комітету міністрів державам-членам Ради Європи, присвячена посередництву в кримінальних справах, враховує існування найрізноманітніших форм і підходів до медіації і вказує, що «законодавство повинно сприяти проведенню медіації» та «посередництво в кримінальних справах має бути доступною послугою на будь-якій стадії здійснення правосуддя» [10].

Радою Європи запропоновано Україні здійснити певні кроки в напрямі реформування національного законодавства, зокрема, акцентується й про врахування відповідних рекомендацій, наприклад: Рекомендації щодо медіації в сімейних справах Rec (98); Рекомендації щодо медіації в кримінальних справах Rec (99) 19; Рекомендації щодо медіації в цивільних справах Rec (2002) 10; Рекомендації щодо альтернативного судочинства розгляду спорів між адміністративними органами і сторонами – приватними особами (адміністративні справи) Rec (2001) 9 [11]. Про прийняття європейських стандартів стосовно медіаційних процедур розв'язання спору свідчить і ратифікація Україною «Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод» (1950 р.), в котрій ч. 1 ст. 39 (назва – Досягнення дружнього врегулювання) передбачено, що «на будь-якій стадії провадження Суд може надати себе у розпорядження заінтересованих сторін для забезпечення дружнього врегулювання спору на основі поваги до прав людини, як їх визначає Конвенція та протоколи до неї» [12].

Отже, в кримінальному процесі України ініціатива укладення угоди про примирення відповідно до вимог ч. 1 ст. 469 КПК має походити тільки від

потерпілого або підозрюваного чи обвинуваченого. Лише після того, як потерпілий або підозрюваний чи обвинувачений виявили бажання примиритися з протилежною стороною, оскільки саме факт примирення є підставою для укладення угоди про примирення, до процедури примирення можуть залучатися інші особи, зокрема представники медіаційних центрів, особи, які мають певний авторитет для учасників процедури. Слід зазначити, що слідчий, прокурор зобов'язані згідно з ч. 7 ст. 469 КПК України лише проінформувати підозрюваного та потерпілого про їхнє право на примирення (суддя, відповідно, під час судового провадження обвинуваченого та потерпілого), роз'яснити механізм його реалізації та в жодному разі не чинити перешкод в укладенні угоди, не ініціювати її укладення та не вести перемовин (проводити домовленості) щодо її змісту [5].

Адже як зазначено в «Узагальненні ВССУ судової практики здійснення кримінального провадження на підставі угод» (від 22.01.2014 р.), сторони самостійно підтверджують зміну свого внутрішнього психологічного ставлення до злочину і один одного [5], а тому це повинно відбуватися без сторонньої допомоги слідчого, прокурора чи судді, окрім звичайно адвоката, представника, законного представника, медіатора. Як пише В. Землянська, обидві сторони мають можливість висловити не тільки свої побажання, а й почуття та відчуття, а тому медіатор повинен дбати, щоб сторони були психологічно задоволені одне одним та переконані в спільному вирішенні подальшої долі у визначених умовах угоди [13, 108].

Натомість, трапляються випадки, коли угода про примирення (медіації на угоду) реально не виконується її сторонами, що зводить нанівець медіації ні процедури та ухвалення в кримінальному провадженні остаточного рішення. У цьому випадку слід керуватися положеннями постанови Пленуму Вищого спеціалізованого суду України з розгляду цивільних і кримінальних справ «Про практику здійснення судами кримінального провадження на підставі угод» від 11 грудня 2015 р. № 13, де вказано, що відповідно до ч. 1 ст. 476 КПК України у разі невиконання угоди про примирення потерпілий чи прокурор відповідно мають право в межах встановлених законом строків давності притягнення до кримінальної відповідальності за вчинення кримінального правопорушення звернутися до суду, який затвердив таку угоду, з клопотанням про скасування вироку. Суд, здійснюючи розгляд таких клопотань, має чітко відмелювати невиконання угоди (ч. 1 ст. 476 КПК України), яке тягне за собою скасування вироку, постановленого на підставі угоди, від умисного невиконання угоди (ч. 5 ст. 476 КПК України), яке, окрім скасування вироку, є підставою для притягнення особи до кримінальної відповідальності за ст. 389-1 Кримінального кодексу України [14].

ВИСНОВКИ

Про поширення медіативних процедур в кримінально-правовій сфері свідчить не тільки зарубіжна практика, а й наявність чималої кількості Рекомендацій, Декларацій та Резолюцій ООН і Ради Європи.

Відтак, Радою Європи запропоновано Україні здійснити певні кроки в напрямі реформування національного законодавства, зокрема, акцентується й про врахування відповідних рекомендацій, наприклад: Рекомендації щодо медіації в сімейних справах Rec (98); Рекомендації щодо медіації в кримінальних справах Rec (99) 19; Рекомендації щодо медіації в цивільних справах Rec (2002) 10.

В ч. 1 ст. 469 КПК України («Ініціювання та укладення угоди») у термінологічній конструкції «за допомогою іншої особи» законодавець заклав підвалини для запровадження процедури примирення шляхом залучення в процес медіатора. До процедури примирення можуть залучатися представники медіаційних центрів, особи, які мають певний авторитет для учасників процедури. Варто як слідчому, прокурору та судді (суду) зважати на те, що сторони мають самостійно підтверджувати зміну свого внутрішнього психологічного ставлення до злочину і один одного при укладенні угоди про примирення, а тому це повинно відбуватися без сторонньої допомоги слідчого, прокурора чи судді, окрім звичайно адвоката, представника, законного представника, медіатора.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про медіацію» [Електронний ресурс]: проект від 03 листоп. 2016 р. № 1725-VIII / Верховна Рада України. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=57620
2. Іщенко О.М. Медіація в кримінальному процесі: зарубіжний досвід та перспективи України / О.М. Іщенко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Право. – 2016. – Вип. 39 (2). – С. 126–129.
3. Конституція України: прийнята на 5-ій сесії Верховної Ради України 28 черв. 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – С. 141.
4. Микитин Ю.І. Медіація – ефективна складова кримінального процесу / Ю.І. Микитин // Відновне правосуддя. – 2007. – № 1. – С. 33–34.
5. Узагальнення ВССУ судової практики здійснення кримінального провадження на підставі угод [Електронний ресурс]. – текст від 22.01.2014 року – Режим доступу: http://zib.com.ua/ua/print/92557-uzagalnennya_vssu_sudovoi_praktiki_zdiysnennya_kriminalnogo_html
6. Кримінальний процесуальний кодекс України від 13 квітня 2012 року № 4651 – VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4651-17>
7. Кримінальний кодекс України від 5 квітня / Міністерство юстиції України. – К.: Юрінком Інтер, 2001. – 239 с. – (Кодекси України № 1 / 2001).
8. Дьомін Ю. М. Інститут угод у кримінальному провадженні: важливі аспекти правозастосування / Ю.М. Дьомін // Вісник Національної академії прокуратури України. – 2013. – № 4. – С. 11–19.
9. Симоненко З.В. Угода про примирення сторін в кримінальному провадженні як елемент відновного правосуддя / З.В. Симоненко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Сер.: Юриспруденція. – 2014. – № 7. – С. 220–223.
10. Рекомендація № R (99) 19 Комітету міністрів Ради Європи державам-членам Ради, які зацікавлені в організації медіації у кримінальних справах Рада Європи, Комітет Міністрів Ради Європи; Рекомендації, Міжнародний документ від 15 вересня 1999 року № R(99)19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_828
11. Міжнародні стандарти у сфері судочинства / European Union; Council of Europe; USAID; [ред. О. Старцев]. – К.: Істина, 2010. – 488 с.
12. Конвенція про захист прав людини і основоположних свобод [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_004
13. Землянська В. Запровадження медіації у кримінальне судочинство України / В. Землянська // Прокуратура. Людина. Держава. – 2004. – № 6. – С. 107–111.
14. Про практику здійснення судами кримінального провадження на підставі угод: постанова Пленуму Вищого спеціалізованого суду України з розгляду цивільних і кримінальних справ від 11 грудня 2015 року № 13 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0013_740-15

ПОШИВАЛОВА

Олена Володимирівна
elenaposhivalova1956@gmail.com

УДК [620.92:338.45] (447)

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ
БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ В
УМОВАХ ЗАКОНОДАВЧИХ ЗМІН

НОВИЦЬКА

Наталія Сергіївна
natka.play.girl@mail.ruканд. фіз.-мат. наук, доцент,
Дніпровський національний
університет імені Олеся ГончараORGANIZATION OF COSTS
ACCOUNTING OF STATE-FUNDED
INSTITUTIONS IN THE CONDITIONS
OF LEGISLATIVE CHANGESмагістрант, Дніпровський
національний університет
імені Олеся Гончара

У статті досліджено теоретико-методичні аспекти та практичні рекомендації щодо організації обліку витрат у бюджетній установі. Розкрито сутність категорії «витрати» бюджетної установи відповідно до нормативної бази. Запропоновано напрями удосконалення організації обліку витрат для бюджетних установ.

В статье исследованы теоретико-методические аспекты и практические рекомендации по организации учета расходов в бюджетном учреждении. Раскрыта сущность категории «расходы» бюджетного учреждения в соответствии с нормативной базой. Предложено направления совершенствования организации учета расходов для бюджетных учреждений.

The article explores theoretical and methodological provisions and practical recommendations about organization of accounting of costs in the public institution. The essence of the category of 'costs' of a public institution is revealed in accordance with the regulatory framework. The ways to improve the organization of accounting of costs for public institutions are proposed.

Ключові слова: витрати, видатки, бюджетна установа

Ключевые слова: расходы, затраты, государственное учреждение

Keywords: costs, expenditures, public institution

ВСТУП

Відповідно до Стратегії модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі [6] у 2017 році були запроваджені Національні Положення (стандарт) бухгалтерського обліку бюджетного обліку, Новий план рахунків бухгалтерського обліку для бюджетних установ. Проте залишається актуальним проблема розкриття особливостей дефініцій «витрат» та «видатків». Дослідженням проблем трансформації видатків у бюджетному обліку займаються такі вітчизняні науковці, як: О.В. Артюх, П.Й. Атамас, Р.Т. Джого, С.С. Котова, О.О. Лондаренко, С.В. Свірко, Н.М. Хорунжак та інші.

МЕТА РОБОТИ полягає у дослідженні особливостей теоретико-методичних аспекти витрат бюджетної установи.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet. При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

В науковій думці приділяється велика увага розмежуванню і правильному трактуванню термінів «видатки» і «витрати» у бюджетних установах. При організації обліку витрат установи державного сектору повинні керуватись Національним положенням (стан-

дартом) бухгалтерського обліку в державному секторі №135 «Витрати» [3] – застарілим можна вважати вживання іншої дефініції об'єкта дослідження, а саме «видатки». Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі № 135 «Витрати» не містить визначення такого терміну як витрати. Проте у Глосарії термінів Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку для державного сектору №1 «Подання фінансових звітів» вказано, що під витратами слід розуміти зменшення економічних вигід або потенціалу корисності у вигляді вибуття чи споживання активів, виникнення зобов'язань, які зменшують чисті активи або власний капітал, за винятком зменшення, який пов'язаний з виплатами власникам [2]. Якщо порівняти таке визначення з трактуванням витрат Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі №101 «Подання фінансової звітності» [4], то можна побачити, що не визнаються витратами зменшення потенціалу корисності активів, передбачених Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку для державного сектору №1 «Подання фінансових звітів».

Таке розмежування цих термінів виявляється в тому, що «витрати» характеризують вартісні параметри ресурсів, які вкладені з метою створення нового продукту (робіт, послуг), а «видатки» виявляє джерело покривання – державний чи місцеві бюджети. Тому перше поняття більш доречно буде позиціонуватися зі здійсненням діяльності з надання послуг бюджетних установ, а видатки – з вико-

ристанням бюджетних коштів. Це підтверджується наданням визначень термінів «видатки» і «витрати» в Бюджетному кодексі [1], де під першим поняттям визнаються кошти, які спрямовуються на здійснення програм та заходів, які передбачені відповідним бюджетом, окрім коштів для погашення основної суми боргу та повернення надміру сплачених до бюджету сум. Під витратами розуміються видатки бюджету, надання кредитів з бюджету, погашення боргу та розміщення бюджетних коштів на депозитах, придбання цінних паперів. Це свідчить про термінологічну плутанину, що в свою чергу ускладнює роботу установ, які фінансуються за рахунок бюджетних коштів.

Так, міжнародна практика передбачає визнання витрат в тому періоді, в якому вони були здійсненні, і альтернативний підхід – капіталізовані суми витрат. Національне положення визнає витрати, якщо їх можна достовірно оцінити, чи витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені. Сьогодні, у класифікації витрат бюджетних установ, визначають витрати за обмінними операціями та витрати, які не можуть бути визначені.

Таким чином, щоб уникнути виявлених розбіжностей у міжнародних стандартів та національних нормативно-правових актів, необхідно більш глибокого дослідження вітчизняної діяльності бюджетної установи для єдності порядку визнання витрат та в цілому дотриманості принципів і умов національних положень в державному секторі для гармонізації обліку витрат, які визначені у міжнародних стандартах.

У Плані рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі така розбіжність національних класифікаційних ознак щодо групування витрат для складання фінансової й бюджетної звітності усувається на рівні субрахунків синтетичного обліку. Синтетичні рахунки класифікуються відповідно до НП(С)БО ДС 135 «Витрати», а їх залишки є основою для складання фінансової звітності. Проте внаслідок запровадження змін у методологічній основі обліку в державному секторі, виникла ситуація, коли види витрат у Плані рахунків обліковуються на інших рахунках, що не відносяться до 8 класу «Витрати». Так, витрати майбутніх періодів у 2017 році відносяться до фінансових активів та обліковуються на рахунку 29 «Витрати майбутніх періодів». Разом з цим виключені з плану видатки із загального та спе-

ціального фонду. Такі суттєві зміни в бухгалтерському обліку для державного сектору унеможливають порівняння та співставлення показників форм фінансової та бюджетної звітності. Таким чином, на наш погляд, необхідно витрати майбутніх періодів долучити до класу витрат для виправлення проблеми розбіжностей показників звітності бюджетних установ. Також пропонуємо сформувати у Плану рахунків бухгалтерського обліку витрат аналітичні рахунки: «0» п'ятого знаку субрахунку – операції із загального фонду; цифра «1» п'ятого знаку субрахунку – операції спеціального фонду.

ВИСНОВКИ

В умовах змін нормативно-правового забезпечення для державного сектору подальші дослідження, на наш погляд, слід проводити у напрямках ґрунтовного аналізу та оцінки існуючих нормативно-правових актів з метою ефективної організації обліку в бюджетних установах. Аналіз структури національного і міжнародного стандартів виявило невідповідність у визначенні терміну «витрати» та класифікаційні ознаки витрат у вітчизняній практиці.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України: Указ Президента України від 08.07.2010 р. № 2456–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Глосарій термінів, наведених у Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку для державного сектору [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.kmu.gov.ua/document/81067/C.pdf>
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі № 135 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 18.05.2012 р. № 568 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0903-12>
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі № 101 «Подання фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 20.01.2010 р. № 1541 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0095-11>
5. Постанова КМУ «Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки» №34 від 16.01.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-%D0%BF>

ШАПОВАЛ

Людмила Петрівна
Shapoval26@meta.ua

УДК 368.042

РОЗВИТОК СИСТЕМИ
АВТОТРАНСПОРТНОГО
СТРАХУВАННЯ "ЗЕЛЕНА
КАРТКА" В УКРАЇНІ

КОЛОТІЙ

Юлія Сергіївна
Yulia_kolotii@mail.ruDEVELOPMENT OF AUTO
INSURANCE SYSTEM "GREEN
CARD" IN UKRAINEк.е.н., доцент, Кременчуцький
національний університет імені
Михайла Остроградськогостудент, Кременчуцький
національний університет імені
Михайла Остроградського

Стаття присвячена дослідженню особливостей функціонування системи автотранспортного страхування «Зелена картка». Проведено моніторинг основних показників надання страхових послуг з автострахування «Зелена картка» в Україні.

Статья посвящена исследованию особенностей функционирования системы «Зелёная карта». Проведен мониторинг основных показателей предоставления страховых услуг по автострахованию «Зелёная карта» в Украине.

The article is devoted to the analyze features of functioning of the system «Green card». Monitoring of main indicators of the provision of insurance services was conducted in auto insurance system «Green card» in Ukraine.

Ключові слова: "Зелена картка", автострахування, ринок страхових послуг, страхова компанія

Ключевые слова: "Зелёная карта", автострахование, рынок страховых услуг, страховая компания

Key words: "Green Card", auto insurance, insurance market, insurance company

ВСТУП

В умовах світової глобалізації ринок страхових послуг стає все більш привабливим та соціально важливим відносно забезпечення населення покриттям збитків у разі непередбачуваних обставин, нещасних випадків, хвороби тощо. Особливо актуальним є автотранспортне страхування від дорожньо-транспортних пригод на дорозі, у тому числі за межами країни. Для таких випадків у всьому світі активно застосовується програма «Зелена картка», яка за своєю сутністю є заміною страхуванню цивільно-правової відповідальності за кордоном. Тому, виникає необхідність дослідження питання розвитку ринку автотранспортного страхування за системою «Зелена картка» в Україні.

У науковій літературі система «Зелена картка» розглядається вітчизняними науковцями: О.Д. Вовчаком, О.М. Кисельовою, А.А. Свириденко, І.А. Семенчуком, Н.В. Могильною. Разом із тим питання розвитку системи автотранспортного страхування «Зелена картка» в роботах вітчизняних науковців залишаються недостатньо вивченими та вимагають подальшого дослідження.

МЕТОЮ СТАТТІ є з'ясування особливостей функціонування та аналіз основних показників розвитку системи автотранспортного страхування «Зелена картка» в Україні.

РЕЗУЛЬТАТИ

У зв'язку з активним поживаленням автомобільного руху у світі актуальним стало питання страхового захисту при дорожньо-транспортних пригодах, учасниками яких є нерезиденти країни, в якій трапився такий страховий випадок. Для забезпечення

покриття збитків була створена система міжнародного страхування «Зелена картка».

«Зелена картка» – це поліс єдиної форми обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів, який застосовується в країнах-членах даної міжнародної системи, без якого особа не має права перебувати за кермом автомобіля в межах країн-учасниць системи «Зелена картка» [2].

Ця система була заснована у післявоєнні роки страховиками країн ЄС. На сьогоднішній день в більшості європейських країн така система страхування є обов'язковою, до їх переліку приєдналася і Україна в червні 1997 р. Важливу роль відіграло наділення МТСБУ правами здійснення власної діяльності на міжнародному рівні за чинним законодавством [2].

Впровадження системи «Зелена картка» в дію проводиться на основних принципах, зазначених у Першій директиві ЄС стосовно автотранспортного страхування. До цих принципів належать [2]:

1) кожний транспортний засіб, який перебуває в межах будь-якої країни Співтовариства, підлягає обов'язковому страхуванню цивільно-правової відповідальності згідно вимог чинного законодавства цієї країни;

2) бюро автостраховиків країни, в якій трапилась дорожньо-транспортна пригода за участі транспортного засобу, який зареєстрований в іншій країні, виступає гарантом виплати страхового відшкодування;

3) якщо бюро автостраховиків країни, в якій відбулась така ДТП, понесло витрати з компенсації завданих збитків, то їх має відшкодувати бюро автостраховиків країни-резидента.

Страховик також має право вимагати від транспортного засобу винуватця ДТП грошової компенсації у таких випадках:

- керування транспортним засобом у стані алкогольного чи наркотичного сп'яніння;
- відсутність в особі офіційно зареєстрованого права на керування транспортним засобом відповідної категорії;
- навмисне заподіяння шкоди постраждалому транспортному засобу чи його керувальнику;
- подання помилкових даних, згідно яких була завищена сума страхової виплати;

- у випадку, коли винуватець залишив місце ДТП та порушив встановлені законодавством правила.

На початок 2016 р. у складі моторно-транспортного страхового бюро України налічувалось 166 страхових компаній, які безпосередньо надавали послуги з автотранспортного страхування, 15 з них мають право на оформлення «Зеленої картки».

Умови надання такої страхової послуги, конфігурація полісу «Зелена картка» та тарифні ставки за цим договором є уніфікованими і єдиними для всіх страхових компаній держави.

Динаміка кількості укладених договорів за системою «Зелена картка» в Україні протягом останніх років представлена на рис. 1.

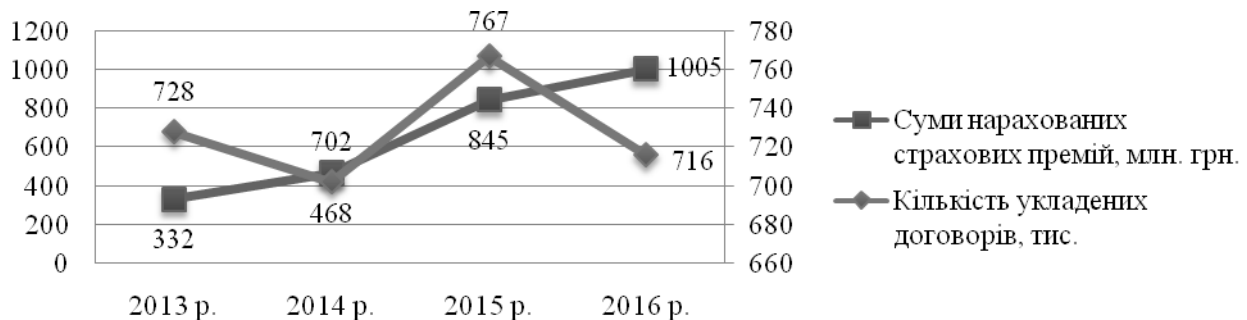


Рис. 1. Суми нарахованих страхових премій та кількість укладених договорів «Зелена картка» в Україні за 2013-2016 рр. [5]

З рис. 1 бачимо, що кількість укладених договорів «Зелена картка», які набули чинності згідно діючого законодавства, протягом досліджуваного періоду зменшилась на 1,65 %, при цьому найбільше значення було зафіксовано у 2015 р. на рівні 767 тисяч таких договорів.

Але незважаючи на це, суми нарахованих страхових премій за цим видом страхування протягом 2014-2016 рр. збільшились на 202,71 % (рис. 1). Це пов'язано зі зростанням вартості полісів «Зелена картка». Також такий приріст відбувається за рахунок стрімкого та тривалого росту частки договорів міжнародного страхування з дією на території «Уся Європа» в загальній кількості укладених договорів страхування за системою «Зелена картка».

Вартість полісу «Зелена Картка» значно перевищує вартість договору ОСЦПВ. Такий рівень ціни міжнародного договору «Зелена картка» без посеред-

ньо пов'язаний з високими лімітами страхового відшкодування в країнах ЄС, які суттєво перевищують відповідно ліміти в Україні. У деяких країнах, зокрема: Люксембург, Ізраїль, Великобританія, Норвегія, ліміт на страхове відшкодування відсутній. Тобто у випадку, якщо суд прийме рішення про довічне утримання родини потерпілого у ДТП, то страхова компанія зобов'язана його оплатити.

Зокрема ціна полісу залежить від території дії договору – «Уся Європа» або «Східна Європа» та категорії транспортного засобу (табл. 1).

З рис. 2 бачимо, що кількість отриманих вимог протягом 2014-2016 рр. зросла на 34,35 %, а суми відповідно збільшились на 48,59 %. Тобто на одну вимогу в середньому припадає 2 217 євро.

Відповідно кількість і суми сплачених вимог моторно-транспортним страховим бюро України представлені на рис. 3.

Таблиця 1

Розмір страхових платежів за полісом «Зелена картка» на 2016 р., грн. [5]

Термін дії договору	Транспортний засіб	Легкові автомобілі	Автобуси	Вантажні автомобілі	Причепи та напівпричепи	Мотоцикли
15 днів	«Уся Європа»	720	2 705	1 698	248	288
	«Східна Європа»	524	55	277	120	61
1 міс.	«Уся Європа»	1 146	3 757	2 254	345	396
	«Східна Європа»	771	1 111	555	182	123
6 міс.	«Уся Європа»	5 089	13 152	10 672	1 589	1 722
	«Східна Європа»	1 769	4 408	2 037	668	493
1 рік	«Уся Європа»	6 300	24 426	20 142	1 728	2 666
	«Східна Європа»	2 518	6 027	3 028	857	719

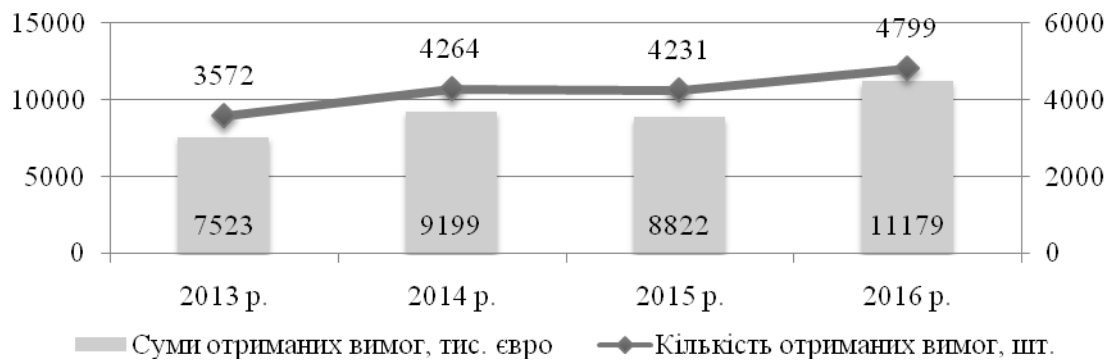


Рис. 2. Динаміка обсягів отриманих вимог України за «Зеленою картою» за 2014-2015 рр. [5]

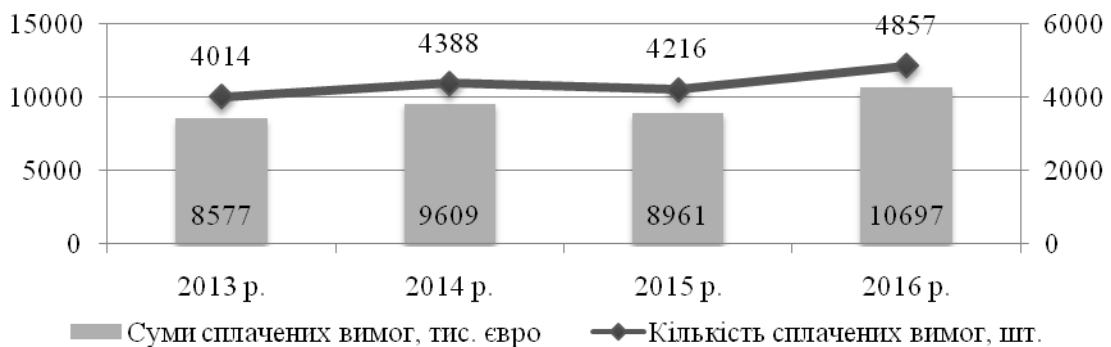


Рис. 3. Динаміка обсягів сплачених вимог Україною за «Зеленою картою» за 2014-2015 рр. [5]

Згідно даних рис. 3 бачимо, що кількість сплачених вимог Україною протягом досліджуваного періоду зросла на 21 %, а суми відповідно збільшилися на 24,71 %. На одну вимогу до сплати відшкодування в середньому за 2014-2016 рр. припадає 2169 євро.

Тобто середня виплата за однією вимогою відшкодуванням за страховим випадком українським МТСБ та іноземними бюро автостраховиків знаходиться на одному рівні і складає приблизно 2000 євро.

За 2013-2016 рр. моторно-транспортним страховим бюро України за своїми зобов'язаннями згідно договорів системи «Зелена картка» загалом було сплачено 37 844 тис. євро.

Таким чином, ринок страхових послуг з надання міжнародного договору страхування «Зелена картка» протягом досліджуваного періоду майже не розвивається. Спостерігається помітне зменшення кількості укладених договорів «Зелена картка», що пов'язано зі стрімким ростом суми страхових премій та ціною договору для населення країни. Правомірно зазначити, що діюче законодавство з питань стосовно надання страхових послуг не є логічно завершеним та зазнає постійних змін, які не узгоджені між собою. Це також позначається на діяльності страховиків України.

ВИСНОВКИ

Система автотранспортного страхування «Зелена картка» є досить ефективною та зрозумілою для користувачів даної страхової послуги. Але згідно статистики в Україні лише близько 10% усіх транспортних засобів, які є резидентами, перетинають кордон з метою подорожі або відрядження.

Відповідно і поліс «Зелена картка» не має достатнього попиту серед населення. Проте з початком дії безвізового режиму з країнами ЄС безумовно кількість транспортних засобів, які будуть виїжджати за кордон протягом наступних років буде поступово зростати, і, як наслідок, буде збільшено обсяги ринку страхової послуги «Зелена Картка».

Можна виділити наступні основні напрямки розвитку, покращення якості та збільшення обсягів страхування за системою «Зелена картка»:

- 1) доведення та узгодження законодавства з регулювання ринку страхових послуг до вимог країн ЄС;
- 2) запровадження політики розвитку ринку страхових послуг з метою поліпшення інвестиційного клімату страхового ринку України;
- 3) проведення антимонопольної політики на ринку страхування;
- 4) розробка та реалізація заходів, спрямованих на зростання довіри населення до страхових компаній;
- 5) впровадження постійного контролю за діяльністю страховиків з метою запобігання порушень правил страхування.

Таким чином, розвиток системи автотранспортного страхування «Зелена картка» в Україні має стати пріоритетним як для самої країни, так і для населення, оскільки він є потужним та необхідним елементом страхового захисту громадян.

Список використаних джерел

1. Вовчак О.Д. Стан та перспективи розвитку страхового ринку України / О.Д. Вовчак // Світ фінансів. – 2007. – №1. – С. 107-115.

2. Закон України «Про страхування» від 07.03.96 р. за № 86/96-ВР. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.

3. Кисельова О.М. Фактори, які впливають на розвиток страхового ринку України / О.М. Кисельова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – №2. – С. 76-80.

4. Могильна Н.В. Проблеми та перспективи розвитку автострахування в Україні / Н.В. Могильна // Економічний аналіз. – 2013. – № 11. – С. 183-185.

5. Офіційний веб-сайт Моторно-транспортного страхового бюро України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mtsbu.ua>.

6. Свириденко А.А. Стан та перспективи розвитку страхового ринку в Україні / А.А. Свириденко // Фінанси України. – 2005. – №4. – С. 146-147.

7. Семенчук І.А. Система «Зелена картка» і розвиток страхового захисту в Україні / І.А. Семенчук // Україна Бізнес Ревю. – 2014. № 5-6. – С. 25-28.

ШЕЛЕСТ

УДК 657.432

ПЕНСЬКА

Дмитро Юрійович
dimon40771992@gmail.com

ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ ЯК
ДЕСТАБІЛІЗУЮЧИЙ ФАКТОР
РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-
КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Ірина Олександрівна
penskayairyna@ukr.net

магістр, Харківський
інститут фінансів КНТЕУ

DEBIT DEBTS AS DESTABILIZING
FACTOR OF HOUSING AND UTILITY
ENTERPRISE DEVELOPMENT

к.е.н., доцент, Харківський
інститут фінансів КНТЕУ

У статті розглянуто загальні проблеми сучасного розвитку житлово-комунального комплексу, визначено дестабілізуючі фактори його стійкого розвитку. Проаналізовано динаміку зміни дебіторської та кредиторської заборгованостей в умовах сучасної економіки. Запропоновано відповідні заходи щодо вдосконалення існуючої стабілізаційної стратегії житлово-комунального сектору, впровадження яких дозволить забезпечити надійність та стійкість функціонування підприємств житлово-комунального господарства.

В статье рассмотрены общие проблемы современного развития жилищно-коммунального комплекса, определены дестабилизирующие факторы его устойчивого развития. Проанализирована динамика изменения дебиторской и кредиторской задолженностей в условиях турбулентной экономики. Предложены соответствующие мероприятия относительно совершенствования существующей стабилизационной стратегии жилищно-коммунального сектору, внедрение которых позволит обеспечить надежность и стойкость функционирования предприятий жилищно-коммунального хозяйства.

The article reviews general issues and problems of modern development of housing and utility structure and the factors that definitely destabilize its consistent growth and advancement. The dynamics of debit and credit debts in the tumultuous economy have been analyzed. Appropriate measures to be taken about the improvement of the current stabilizing strategy in the housing and utility sector have been suggested. The introduction of them will allow to ensure security and sustainability of housing and utility enterprises functioning.

Ключові слова: житлово-комунальне господарство, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, фінансовий стан, загроза, криза

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, финансовое состояние, угроза, кризис

Keywords: housing and utility sector, debit debts, receivables, credit debts, financial situation, threat, crisis

ВСТУП

Забезпечення реалізації курсу розвитку економіки України на закріплення ринкових відносин та інтеграцію до Європейського співтовариства потребують якісно нових підходів щодо управління підприємствами, особливо це є надзвичайно актуальним для підприємств житлово-комунального господарства (ЖКГ). Галузь шляхом надання якісних житлово-комунальних послуг забезпечує задоволення першочергових матеріально-побутових потреб населення та створює базу безперебійної діяльності підприємств.

На сьогодні переважна частина підприємств ЖКГ відзначаються нестабільністю функціонування та нестійким фінансовим станом. Головними проблемами житлово-комунальної галузі є застарілість основних фондів, недостатність фінансування з боку держави, зростанням тарифів на житлово-комунальні послуги, зокрема водо-, теплопостачання та водовідведення, неефективність керівництва, невміння вчасно попереджати проблеми та несистемний підхід до їх вирішення. Зазначені чинники впливають на платоспро-

можність кінцевих споживачів послуг. Як наслідок – накопичується та зростає дебіторська заборгованість підприємств, що призводить до збільшення кредиторської заборгованості. Ці фактори значною мірою впливають на те, що житлово-комунальне господарство є найбільш кризовою серед основних підгалузей міського господарства України. Отже, тема впливу дебіторської заборгованості на фінансовий стан підприємства є дуже актуальною.

Дослідженням та аналізом дебіторської та кредиторської заборгованості підприємств житлово-комунального господарства займалися багато науковців: П.Т. Бубенко, Л.М. Бражнікова, О.В. Димченко, Т.М. Качала, М.Н. Крейніна, В.М. Шелудько та інші.

МЕТА РОБОТИ

Мета роботи полягає у висвітленні проблеми збільшення дебіторської та кредиторської заборгованостей на підприємствах ЖКГ та аналізу впливу накопичених заборгованостей на їх фінансовий стан.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічну та інформаційну базу роботи склали законодавчі й нормативно-правові документи, дані Державної служби статистики України, Харківського обласного управління статистики, фінансова й статистична звітність підприємства житлово-комунального господарства, наукові праці.

Під час проведення дослідження використано методи аналізу і синтезу, узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Житлово-комунальне господарство – це сукупність галузей, що забезпечують життя і роботу населення країни в нормальних умовах, а також постачання підприємств галузей національного господарства необхідними ресурсами води, газу, теплоти й електроенергії.

Тому підприємства водопостачання та водовідведення можна розглядати як стратегічно важливий об'єкт як на рівні регіону, так і на рівні держави загалом за наступних причин: водні ресурси є невід'ємною частиною екосистеми; водопровід та каналізація є основою життєзабезпечення та життєдіяльності людини; є базовою складовою економічного комплексу держави, що забезпечує соціально-екологічне благополуччя населення; є основою національної безпеки [1].

Тому на проблеми діяльності підприємств цієї підгалузі житлово-комунального господарства необхідно звертати максимум уваги.

Для вирішення накопичених проблем необхідно визначити набір загроз на підприємствах житлово-комунального господарства, до яких відносяться: економічні, фінансові, кадрові, організаційно-управлінські та техніко-технологічні. До фінансових загроз,

в свою чергу, відносяться: дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, збитковість підприємств житлово-комунальних послуг, виокремлення неефективних форм фінансування, неефективне використання кредитних ресурсів, дефіцит власних оборотних коштів, зокрема найбільш активних [6].

Найбільш вагомою та домінантною загрозою фінансової кризи на підприємствах житлово-комунального господарства є постійне зростання дебіторської заборгованості, яка веде до зросту та накопичення кредиторської заборгованості. Внаслідок цього ситуація, що виникає на підприємствах ЖКГ, свідчить насамперед про неплатоспроможність населення щодо оплати тарифів за спожиті комунальні послуги, що в подальшому може призвести до негативних результатів фінансової діяльності підприємств.

Дебіторська та кредиторська заборгованість є важливими показниками фінансового стану підприємства, вони є водночас протилежними та тісно взаємопов'язаними поняттями. Дебіторська заборгованість відображає суму, яку повинні підприємству його контрагенти. Кредиторська ж заборгованість – це сума, яку заборгувало саме підприємство іншим суб'єктам господарської діяльності або органам державного управління. У разі перевищення допустимих порогів показниками дебіторської заборгованості можуть виникнути проблеми з ліквідністю, а в разі кредиторської заборгованості – з платоспроможністю підприємства.

В табл. 1 наведене порівняння дебіторської заборгованості з кредиторською за останні 5 років на КП «Харківводоканал» (складено авторами за [3, 4]).

Таблиця 1

Показники дебіторської та кредиторської заборгованості на КП «Харківводоканал» за 2012-2016 рр.

Найменування	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Кредиторська заборгованість, тис. грн.	17021	201547	407693	506485	812418
Дебіторська заборгованість, тис. грн.	417089	412467	539835	729018	768492
Оборотність дебіторської заборгованості по КП «Харківводоканал»	1,7	1,3	1,3	1,1	1,3
Оборотність дебіторської заборгованості середня по галузі	5,8	5,3	4,8	5	5,2

З табл. 1 видно, що в кожному аналізованому періоді дебіторська і кредиторська заборгованість зростають, та значно перевищує дебіторська заборгованість (окрім 2016 р.). Варто зазначити, в структурі загальної поточної дебіторської заборгованості понад 70% складає заборгованість населення (по даним статистичної звітності досліджуваного підприємства), що також дає можливість виділити дебіторську заборгованість як одну із домінантних загроз на підприємстві.

Оборотність дебіторської заборгованості (Receivables Turnover) - індикатор ділової активності, що

показує скільки раз протягом року погашається дебіторська заборгованість. Чим вище значення показника, тим швидше компанія здатна стягувати плату з клієнтів за надані товари чи послуги.

Аналізуючи оборотність дебіторської заборгованості можна відмітити, що по КП «Харківводоканал» вона в 4 рази нища, ніж середня по галузі.

Підприємству, для попередження фінансової кризи, необхідно обов'язково прогнозувати і керувати дебіторською заборгованістю, мінімізувати її розмір і максимізувати грошові надходження від її погашення, скорочувати терміни інкасації боргу та підвищу-

вати ліквідність дебіторської заборгованості з мінімальною втратою вартості. До форм управління дебіторською заборгованістю можна запропонувати її рефінансування, зокрема факторингові операції.

Необхідно також розробити і здійснити заходи, спрямовані на поліпшення фінансової дисципліни споживачів, зокрема запровадження системи смс-платежів з метою збільшення надходжень коштів на підприємства за надані послуги. Оскільки, вразовуючи постійне підвищення тарифів і низьку платоспроможність населення, не виплати саме від цієї категорії споживачів становлять аж 80 % від всієї дебіторської заборгованості підприємства.

ВИСНОВКИ

Ефективне управління дебіторською заборгованістю робить великий вплив на ліквідність, а, отже, і на зміцнення фінансового положення підприємства в цілому. Можна з упевненістю сказати, що прогнозування і подальше ефективне управління дебіторською заборгованістю відноситься до необхідних умов успішної роботи підприємства, оскільки воно створює передумови для збільшення його фінансових можливостей. Прискорюється товарообіг, акумулюються вільні кошти. В результаті чого відбудеться: прискорення оборотності дебіторської заборгованості; акумулювання вільних коштів; зниження рівня збитковості підприємства; своєчасне виявлення і попередження настання фінансової кризи на підприємстві.

Список використаних джерел

1. Бубенко П.Т. Управління системною модернізацією та розвитком житлово-комунальних підприємств: монографія / П.Т. Бубенко, О.В. Димченко, А.Д. Кашпур; НАН України, Північно-Східний науковий центр, Харк. нац. ун-т міськ. гос-ва ім. О.М. Бекетова.- Х.: ХНУМГ, 2014. – 233 с.
2. Дебіторська і кредиторська заборгованість – найважливіші показники роботи підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://svitohlyad.com.ua/finansy/debitorskai-kredytorskazaborhovanist-najvazhlyvishi-pokaznyky-roboty-pidpryjemstva>.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. КП «Харьковводоканал», 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vodokanal.kharkov.ua/>
5. Крейнина М.Н. Управление движением дебиторской и кредиторской задолженности предприятия / М.Н. Крейнина // Финансовый менеджмент. – 2001. – № 3. – С. 3–14.
6. Рудаченко О.О. Дебіторська заборгованість як одна із загроз кризового стану підприємств житлово-комунального господарства / О.О. Рудаченко / Бізнес-адміністрування в умовах турбулентної економіки: матеріали II міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. – Х., 2016. – С. 114-116.

ШЕВЧЕНКО

Інна Юрїївна

shevchenko.khnadu@gmail.com



к.е.н., доцент, Харківський
національний автомобільно-
дорожній університет

УДК 378

ОГЛЯД ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ В УКРАЇНІ

REVIEW OF PROBLEMS OF THE DEVELOPMENT OF THE HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS IN UKRAINE

У статті ідентифіковано основні проблеми розвитку вищих навчальних закладів в Україні. Зазначено на першочерговій важливості забезпечення стабільного фінансування діяльності вищих навчальних закладів, недостатність якого спричиняє старіння матеріально-технічної бази й втрату кадрового потенціалу вітчизняної вищої школи.

В статье идентифицировано основные проблемы развития высших учебных заведений в Украине. Указано на первоочередную важность обеспечения стабильного финансирования деятельности высших учебных заведений, недостаточность которого вызывает старение материально-технической базы и потерю кадрового потенциала отечественной высшей школы.

The article identifies the main problems of the development of the higher educational institutions in Ukraine. It is pointed out the priority of ensuring the stable financing of the activities of the higher educational institutions, the lack of which causes the obsolescence of the material and technical base and the loss of the personnel potential of the domestic high school.

Ключові слова: вищий навчальний заклад, вища освіта, вища школа

Ключевые слова: высшее учебное заведение, высшее образование, высшая школа

Keywords: higher education institution, higher education, high school

ВСТУП

Вища освіта – це «...рівень освіти, який здобувається особою у вищому навчальному закладі в результаті послідовного, системного та цілеспрямованого процесу засвоєння змісту навчання, який ґрунтується на повній загальній середній освіті й завершується здобуттям певної кваліфікації за підсумками державної атестації» [1].

Вища освіта є заключним етапом здобуття особою професії та спеціальності. Як показує практика, переважна більшість осіб працездатного віку завершують професійну підготовку саме рівнем вищої освіти.

Разом з тим, у сучасних динамічних умовах провадження освітньої діяльності на рівні вищої освіти намітилось ряд проблем, які знижують ефективність діяльності вітчизняних вищих навчальних закладах.

МЕТА РОБОТИ полягає у ідентифікації проблем розвитку ВНЗ в Україні.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

При проведенні дослідження використано загальнонаукові та спеціальні методи, зокрема, метод аналізу та синтезу, метод індукції та дедукції, системний підхід, порівняльний аналіз. Інформаційну базу дослідження складають статистичні дані Державної служби статистики України, що знаходяться у відкритому доступі.

РЕЗУЛЬТАТИ

Ні для кого не є секретом, що освіта є особливим видом економічної діяльності, рівень видатків на забезпечення розвитку якого значною мірою характеризує рівень соціально-економічного розвитку держави загалом. Нажаль, вже тривалий час в Україні обсяг видатків на забезпечення розвитку освіти (у тому числі вищої освіти) не досягає навіть 10% від ВВП: так, у 2000 р. він склав 4,2% від ВВП (у тому числі видатки на розвиток вищої освіти – 1,3% від ВВП), у 2005 р. – 6,1% від ВВП (у тому числі видатки на розвиток вищої освіти – 1,8% від ВВП), у 2010 р. – 7,4% від ВВП (у тому числі видатки на розвиток вищої освіти – 2,3% від ВВП), у 2015 р. – 5,8% від ВВП (у тому числі видатки на розвиток вищої освіти – 1,6% від ВВП) [2].

Систематична нестача фінансування призвела до погіршення матеріально-технічної бази та часткової втрати кадрового потенціалу ВНЗ.

Дослідимо зміни стану матеріально-технічної бази та кадрового потенціалу ВНЗ за останні 5 років, прийнявши у якості бази порівняння дані за 2011-2012 навчальний рік і 2015-2016 навчальний рік.

Загальна площа ВНЗ I-IV рівнів акредитації у 2011-2012 навчальному році склала 27716116 кв. м (у тому числі ВНЗ I-II рівня акредитації – 5087940 кв. м, ВНЗ III-IV рівня акредитації – 22628176 кв. м), а у

2015-2016 навчальному році – 24566961 кв. м (у тому числі ВНЗ I-II рівня акредитації – 3808868 кв.м., ВНЗ III-IV рівня акредитації – 20758093 кв.м.). Відповідно, загальне зменшення площі ВНЗ в Україні склало 11,36 %, у тому числі ВНЗ I-II рівня акредитації – 25,14 %, ВНЗ III-IV рівня акредитації – 8,26 %. При цьому площа учбово-лабораторних будинків зменшилася на 14,47 % (з 18207271 кв.м. у 2011-2012 навчальному році до 15572576 кв.м. у 2015-2016 навчальному році), у тому числі ВНЗ I-II рівня акредитації – на 27,87 % (з 3477384 кв. м у 2011-2012 навчальному році до 2508281 кв. м у 2015-2016 навчальному році), ВНЗ III-IV рівня акредитації – на 11,31% (з 14729887 кв.м. у 2011-2012 навчальному році до 13064295 кв.м. у 2015-2016 навчальному році). Площа гуртожитків при ВНЗ зменшилася на 9,89% (з 8162953 кв.м. у 2011-2012 навчальному році до 7355736 кв.м. у 2015-2016 навчальному році), у тому числі при ВНЗ I-II рівня акредитації – на 25 % (з 1458803 кв.м. у 2011-2012 навчальному році до 1094076 кв.м. у 2015-2016 навчальному році), при ВНЗ III-IV рівня акредитації – на 6,6% (з 6704150 кв.м. у 2011-2012 навчальному році до 6261660 кв.м. у 2015-2016 навчальному році). Зменшилася й кількість бібліотек ВНЗ з 1490 у 2011-2012 навчальному році до 1140 у 2015-2016 навчальному році (загальне зменшення склало 23,49%) [3, с. 117-121; 4, с. 106-110].

У 2011-2012 навчальному році викладацький склад ВНЗ складав 197893 осіб (у тому числі ВНЗ I-II рівня акредитації – 37088 осіб, ВНЗ III-IV рівня акредитації – 160805 осіб), а у 2015-2016 навчальному році кадровий потенціал вищої школи становив 159729 осіб (у тому числі ВНЗ I-II рівня акредитації – 27776 осіб, ВНЗ III-IV рівня акредитації – 131953 осіб). Тим самим, за останні 5 років загальне зменшення чисельності педагогічних і науково-педагогічних працівників, зайнятих у вищій школі, становить 19,29 %, у тому числі у ВНЗ I-II рівня акредитації – на 25,11 %, у ВНЗ III-IV рівня акредитації – на 17,94 % [3, с. 109-112; 4, с. 98-101].

Зазначені проблеми значно усугубляються значною міжрегіональною диференціацією розвитку вищої освіти в Україні: так, регіонами-лідерами за кількістю ВНЗ є м. Київ, Харківська, Дніпропетровська, Львівська та Одеська області; регіонами-аутсайдерами за кількістю ВНЗ є Луганська, Волинська та Закарпатська області [5, с. 199].

У результаті намітилася стійка тенденція до зменшення кількості ВНЗ в Україні та, відповідно, чисельності студентів. Так, лише протягом останніх 5 років кількість ВНЗ в Україні зменшилася з 805 ВНЗ (479 ВНЗ I-II рівня акредитації і 326 ВНЗ III-IV рівня акредитації) у 2011-2012 навчальному році до 659 ВНЗ (371 ВНЗ I-II рівня акредитації і 288 ВНЗ III-IV рівня акредитації) у 2015-2016 навчальному році (загальне зменшення склало 18,14 %, у тому числі ВНЗ I-II рівня акредитації – на 22,55%, ВНЗ III-IV рівня акредитації – на 11,66%). За той же досліджу-

ваний період чисельність студентів ВНЗ зменшилася з 2246363 осіб у 2011-2012 навчальному році до 1605270 осіб у 2015-2016 навчальному році (загальне зменшення склало 28,54%). Відповідно, зменшилася й чисельність прийнятих і випущених осіб: так, у 2011-2012 навчальному році на навчання до ВНЗ було прийнято 409541 особу, а у 2015-2016 навчальному році – 323064 осіб (загальне зменшення склало 21,12 %). У 2011-2012 навчальному році ВНЗ було випущено 609033 фахівців, а у 2015-2016 навчальному році цей показник складав лише 447418 осіб (загальне зменшення склало 26,54%) [3, с. 8-12; 4, с. 6-9]. Така ситуація свідчить про зменшення рівня охоплення населення навчанням у вищій школі та, відповідно, наявність негативної тенденції зниження рівня професійної підготовки населення України.

ВИСНОВКИ

Результати дослідження вказали на наявність ряду проблем розвитку ВНЗ в Україні, складність, комплексність і систематичний характер яких дають всі підстави стверджувати, що окреслені проблеми не знайдуть вирішення в процесі інерційного функціонування вітчизняної вищої школи.

У таких умовах актуалізується доцільність застосування програмно-цільового методу при розробленні стратегії розвитку вищої освіти в Україні. Таким чином, перспективу подальших досліджень складає розроблення рекомендацій і пропозицій щодо вдосконалення нормативно-правових актів, нормами яких регламентується розвиток вищої школи України, й, у першу чергу, Концепції розвитку освіти України на період 2015-2025 рр. [6].

Список використаних джерел

1. Закон України «Про вищу освіту» (у редакції від 28 вересня 2017 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>. – Заголовок з екрану.
2. Валовий внутрішній продукт. Статистичні дані Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Заголовок з екрану.
3. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2011/12 навчального року: статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 219 с.
4. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2016/17 навчального року: статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2017. – 204 с.
5. Регіони України – 2016: статистичний збірник. Частина I / За ред. І.М. Жук. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 418 с.
6. Проект Концепції розвитку освіти України на період 2015-2025 років [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.mon.gov.ua/ua/pr-viddil/1312/1390288033/1414672797/>. – Заголовок з екрану.

ЄЛІСЕЄВА

Оксана Костянтинівна
ok17_5@ukr.net

УДК 657

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ
ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ
ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

ЗУБ

Вікторія Олегівна
viktoriya.kulyaba@bk.ruд.е.н., професор, завідуючий
кафедри статистики,
обліку та економічної
інформатики, Дніпровський
національний університет
імені Олеся ГончараMETHODOLOGICAL ASPECTS OF
ACCOUNTING PRODUCTION STOCKS OF
INDUSTRIAL ENTERPRISESмагістрант, Дніпровський
національний університет
імені Олеся Гончара

У статті досліджено методичні аспекти обліку виробничих запасів. Запропоновано фрагмент робочого плану рахунків внутрішньогосподарського обліку виробничих запасів. Розглянуто напрями удосконалення методики обліку транспортно-заготівельних витрат.

В статье исследованы методические аспекты учета производственных запасов. Предложено фрагмент рабочего плана счетов внутрихозяйственного учета производственных запасов. Рассмотрены направления совершенствования методики учета транспортно-заготовительных расходов.

This article explores the methodological aspects of accounting for production stocks. A fragment of the working plan of the accounts of the internal accounting of inventories. The directions of perfection of the method of accounting for transport and procurement costs are considered.

Ключові слова: виробничі запаси, транспортно-заготівельні витрати, оцінка

Ключевые слова: производственные запасы, транспортно-заготовительные расходы, оценка

Keywords: production stocks, transport and procurement costs, score

ВСТУП

Успішне вирішення стратегічних завдань розвитку підприємств в умовах жорсткої конкуренції потребує орієнтації обліку запасів на отримання релевантної інформації про їх витрачання, що дасть змогу керівникам різних рівнів приймати ефективні управлінські рішення. Питаннями організації бухгалтерського обліку виробничих запасів займався багато українських вчених. Так, Олійник Т.О та Дем'яненко І.С. дійшли висновку, що ефективним є метод середньозваженої собівартості, який нейтралізує можливість маніпуляції обліковими записами [4]. О.В. Лишиленко запропонувала використання двох методів оцінки вибуття запасів: найменшої собівартості запасів (скорочено ЧІФО) та найбільшої собівартості запасів (скорочено ЕІФО) [3]. У своїй монографії Кулик В.А. детально розглянула запаси як об'єкт обліку [2]. Ю.В. Гончаров та І.В. Кравченко у своїй праці довели, що використання методу ЛІФО в Україні на практиці забезпечує відображення реальної вартості запасів саме в умовах нестабільності економіки [1, с. 52]. Сидоренко І.В. та Сопільник А.О. [5] запропонували методику розрахунку резерву списання виробничих запасів відповідно до рівня оборотності.

МЕТА РОБОТИ полягає у системному дослідженні, критичній оцінці теоретичних положень та діючої практики організації обліку виробничих запасів.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Під час проведення дослідження були використані методи структурно-логічного аналізу, порівняння й узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

На наше переконання, промислові підприємства використовують велику кількість різних виробничих запасів і виникає необхідність поряд із затвердженими рахунками бухгалтерського обліку розробити систему рахунків відповідно до галузевої особливості підприємств. З метою підвищення аналітичності обліку виробничих запасів, на нашу думку, доцільно вести специфічні рахунки третього та четвертого порядків до вже діючих рахунків класу «Запасів» Плану рахунків бухгалтерського обліку.

Так, з метою налагодження контролю за використанням тари та тарних матеріалів, а також для відображення їх у бухгалтерському обліку робочий план рахунків промислових підприємств пропонуємо доповнити наступними рахунками до рахунку 204 «Тара і тарні матеріали»: 2041 «Дерев'яна тара» – призначений для обліку піддонів і ящиків; 2042 «Залізна тара» – призначений для обліку залізних каністр, бідонів, бочок, цистерн; 2043 «Пластикова тара» – призначений для обліку пластикових каністр і бочок (табл. 1).

Запропонована системи рахунків дозволить матеріально-відповідальним особам та бухгалтерії вести достовірний оперативний облік виробничих запасів та надавати своєчасну інформацію управлінському персоналу.

Таблиця 1

Фрагмент робочого плану рахунків внутрішньогосподарського обліку 204 «Тара і тарні матеріали»

[розробка автора]

Синтетичний рахунок (рахунок першого порядку)		Субрахунки (рахунки другого порядку)		Субрахунки (рахунки третього порядку)		Субрахунки (рахунки четвертого порядку)		Характеристика
код	назва	код	назва	код	назва	код	назва	
0	Виробничі запаси	204	Тара і тарні матеріали	2041	Дерев'яна тара	204101	Піддони	Ведеться облік тари та тарних матеріалів
						204102	Ящики закриті	
						204103	Ящики відкриті	
				2042	Залізна тара	204201	Каністри залізні	
						204202	Бочки залізні	
						204203	Цистерні залізні	
				2043	Пластикові тарні	204301	Бочки пластикові	
						204302	Каністри пластикові	

Актуальним для промислових підприємств є питання удосконалення методики обліку транспортно-заготівельних витрат. Суми таких транспортно-заготівельних витрат можна розрахувати тільки в кінці місяця, адже вони складаються з фактичних витрат власного автотранспорту: вартості паливно-мастильних матеріалів; вартості запасних частин; амортизації автотранспорту; нарахування заробітної плати водіїв; нарахування єдиного соціального внеску від заробітної плати водіїв. Використання в обліку окремого субрахунку для обліку транспортно-заготівельних витрат дозволяє отримати достовірну інформацію про витрати та відображає їх вплив на формування фінансових результатів діяльності. На нашу думку, облік транспортно-заготівельних витрат доцільно вести на рахунку 29 «Транспортно-заготівельні витрати» з подальшим розподілом їх до загальної суми за групами виробничих запасів підприємств. На запропонованому рахунку відображатимуться: витрати на транспортування і завантаження матеріалів у транспортні засоби; витрати на зберігання виробничих запасів; витрати на утримання заготівельно-складського апарату; винагороди, сплачені посередницьким організаціям, через які придбані виробничі запаси; витрати на тару тощо. На рахунку 29 «Транспортно-заготівельні витрати» доцільним є відкриття наступних рахунків у системі аналітичного обліку: 291 «Транспортно-заготівельні витрати основних матеріалів»; 292 «Транспортно-заготівельні витрати допоміжних матеріалів».

Виходячи з того, що виробничі запаси транспортуються як сторонніми підприємствами, так і власними силами, виникає необхідність ведення таких рахунків третього порядку: 2911 «Транспортно-заготівельні витрати на основні матеріали, здійсненні сторонніми підприємствами»; 2912 «Транспортно-заготівельні витрати основні матеріали, здійсненні власними підприємствами»; 2921 «Транспортно-заготівельні витрати на допоміжні матеріали, здійсненні сторонніми підприємствами»; 2922 «Транспортно-

заготівельні витрати на допоміжні матеріали, здійсненні сторонніми підприємствами».

ВИСНОВКИ

Таким чином, впровадження формалізованого виду облікової політики на підприємстві дозволить:

- гармонізувати взаємодію всіх підсистем обліку, а саме фінансового та управлінського обліку;

- створити ефективну систему управлінського обліку на підприємстві через облік і розподіл витрат, вдосконалення облікових форм і реєстрів, поточних звітів відповідальних осіб, методичних засад складання управлінської звітності; мінімізувати трудові витрати на збір, узагальнення та обробку облікових даних. Внесені пропозиції суттєво підвищать рівень організації і науково-обґрунтованої методики обліку виробничих запасів для ефективних управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Гончаров Ю.В. Оцінка виробничих запасів: вітчизняний та зарубіжний досвід / Ю.В. Гончаров, І.В. Кравченко // Облік і фінанси АПК. – 2011. – №1. – С. 50-53.
2. Кулик В.А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку: Монографія. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2014. – 373 с.
3. Лишиленко О.В. Напрямки покращення методів оцінки списання виробничих запасів в системі аналізу беззбитковості виробництва продукції аграрних підприємств / О.В. Лишиленко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rusnauka.com/SND/Economics/7_1%20i%20sh%20i%20i%20e%20n%20k%20o.doc.htm.
4. Олійник Т.О. Вибір методу оцінки виробничих запасів на промислових підприємствах в умовах кризи / Т.О. Олійник, І.С. Дем'яненко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rusnauka.com/27_NNM_2009/Economics/52841.doc.htm.
5. Сидоренко І.В. Облікова політика підприємства в Україні: теорія і практика / І.В. Сидоренко, А.О. Сопільник // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dgma.donetsk.ua/science_public/science_vesnik/1_7e_2011/article/11SIVUTP.pdf

ЗАДОРЖНИК

Наталія Олексіївна
zadorozhniuk.nat@gmail.com

УДК 303.7

ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДІВ
СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ

ПУСТОВА

Ганна Вікторівна
anka.pustovaj@gmail.comSTUDYING METHODS OF STRATEGIC
ANALYSISк.е.н., доцент, Одеський
національний політехнічний
університетстудент-магістр, Одеський
національний політехнічний
університет

Стаття присвячена дослідженню методів стратегічного аналізу: порівнянню та узагальненню, матричним методам. Досліджено матриці BCG, ADL / LC і McKinsey / GE, визначено особливості їх побудови, переваги та недоліки, а також доведено їх популярність у практичній діяльності.

Статья посвящена исследованию методов стратегического анализа: сравнению и обобщению, матричным методам. Исследованы матрицы BCG, ADL / LC и McKunsey / GE, определены особенности их построения, преимущества и недостатки, а также доказана их популярность в практической деятельности.

The article is devoted to the study of methods of strategic analysis: comparison and generalization, matrix methods. The matrices BCG, ADL / LC and McKinsey / GE are studied, the features of their construction, advantages and disadvantages are determined, and their popularity in practical activities is proved.

Ключові слова: стратегічний аналіз, матричні методи, матриці BCG, ADL / LC і McKunsey / GE

Ключевые слова: стратегический анализ, матричные методы, матрицы BCG, ADL / LC и McKunsey / GE

Keywords: strategic analysis, matrix methodology, matrices BCG, ADL / LC and McKunsey / GE

ВСТУП

Управління суб'єктом господарювання в сучасних умовах неможливе без планування його діяльності на всіх рівнях: стратегічному, тактичному і оперативному. При цьому найважливішим є саме стратегічний рівень, на якому приймаються важливі управлінські рішення щодо подальшого розвитку цього суб'єкту. Здійснення стратегічного аналізу є важливою складовою ефективної діяльності суб'єкту господарювання. Тому дослідження, направлене на вивчення методів стратегічного аналізу є безумовно актуальним. В науковій літературі питання, пов'язані з методологією стратегічного аналізу відображено в працях Ансоффа І. [1], Бутка М.П. [2], Ортіної Г.В. [3] та ін. Проте відкритим залишається питання щодо визначення переваг та недоліків ключових методів стратегічного аналізу.

МЕТА РОБОТИ полягає у дослідженні методів стратегічного аналізу.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

В роботі використано методи аналізу, порівняння та узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Як показує вітчизняний та зарубіжний досвід, в стратегічному плануванні діяльності підприємства, використовуються найрізноманітніші методи та моделі: розрахунково-аналітичні; графо-аналітичні; економіко-математичні; евристичні та ін.

Також в плануванні доволі широко використовуються портфельні моделі стратегічного аналізу, а найбільш поширені з них – матриці BCG, ADL, Shell /

DPM, «галузевої диференціації» та «стратегічного розвитку» [2].

Портфельні (матричні) методи дозволяють порівняти сфери діяльності організації або СЕБ за різними критеріями: темп зростання ринку, частка ринку, привабливість галузі, конкурентна позиція і інші.

Портфельні (матричні) методи використовуються для діагностики стану організації в порівнянні з конкурентами та виявлення ступеню відповідності структури портфеля організації ситуації на ринку. Використання матричних моделей пов'язане з подоланням низки труднощів, серед яких слід відзначити такі: правильне визначення меж і масштабів ринку; різний характер одного і того ж продукту; суперечливість оцінки перспективності за критеріями різних матриць. Крім того, матричні моделі припускають, що краще вкладати кошти в ринки з високими темпами зростання, що справедливо для довгострокових заходів [4]. Проте матричні методи відображають результат тільки в певний період часу, тобто є часові обмеження.

Історично першою моделлю стратегічного аналізу прийнято вважати так звану модель «росту-частки», яка більше відома як модель BCG. Ця матриця графічно відображає позиції конкретного бізнесу в стратегічному просторі. Вона задається двома координатними осями: відносною часткою ринку, що характеризує внутрішнє середовище організації та темпом зростання ринку, який характеризує зовнішнє середовище організації. В результаті стає можливим визначити стратегічні одиниці бізнесу (відповідні товари або послуги).

Успішне використання та популярність матриці BCG призвели до появи матриці McKinsey / GE. Координатними осями цієї матриці виступають багатофакторна оцінка конкурентного статусу конкретного бізнесу організації та багатофакторний вимір привабливості ринку за цим бізнесом. Матриця McKinsey / GE використовує багатовимірні змінні та

значну кількість стратегічних положень і визначає стратегію розподілу ресурсів організації в залежності від позиції різних товарів / послуг в цій матриці.

Порівняння матриці BCG та матриці McKinsey / GE з визначенням переваг та недоліків кожної наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Порівняння матриць BCG та McKinsey / GE [здійснено авторами]

Методи стратегічного аналізу	НЕДОЛІКИ	ПЕРЕВАГИ
1. Матриця Бостонської Консалтингової Групи (BCG / БКТ)	- Низька розмірність матриці (2x2), є можливість її збільшення з урахуванням різноманітності ринків. - Відсутність тренду. - Не відображає відносні можливості інвестування між господарськими підрозділами. - Не враховується «крива досвіду». - Обмеженість застосування. - Статичність.	- Дає наочне уявлення про портфелі суб'єкту господарювання. - Дозволяє визначити основні напрямки стратегій щодо розвитку кожної групи товарів / послуг. - Дозволяє знайти способи раціоналізації як для стратегії інвестування, так і стратегії ліквідації, а також визначити їх пріоритети.
2. Матриця McKinsey / GE	- Неможливість визначення справжніх орієнтирів в конкретних ситуаціях, що виникають при реалізації стратегії компанії. - Не враховує проблему стратегічної координації діяльності взаємопов'язаних суб'єктів господарювання. - Не відображаються підприємства, які повинні вийти переможцями, тому що їх галузі вступають в стадію швидкого росту. - Статичність.	- Вводить проміжні значення між поняттями висока / низька і сильна / слабка. - Має більш широкий набір стратегічно значущих змінних, ніж матриця BCG. - Відображає напрямок руху ресурсів компанії до видів бізнесу, які, найімовірніше, досягнуть конкурентної переваги.

Проведене порівняння та визначені переваги підтверджують зручність та відповідно популярність матричних методів у практичній діяльності. Проте використання тільки матричних методів не є достатнім, тому що матриці дозволяють досліджувати стратегічне планування і маркетинг з окремих сторін і не показують бачення повної картини у бізнес-оточенні. Тому доцільно поєднувати використання матричних методів з іншими методами стратегічного аналізу.

Особливої уваги заслуговує й матриця ADL / LC, яка є багатофакторною моделлю стратегічного аналізу диверсифікованих організацій та одночасно є інструмент стратегічного управління окремими напрямками бізнесами організації.

Координатні осі матриця ADL / LC – конкурентна позиція, яка відображає ринкову силу організації, вимірювану по відношенню до конкурентів та усі стадії життєвого циклу бізнесу.

Слід відкреслити, що матриця ADL / LC визначає шість конкурентних позицій, що в результаті дозволяє більш повно оцінити ринкову ситуацію, а аналіз розміщення товарів / послуг дозволяє сформулювати ключові стратегічні рекомендації щодо покращення ринкового положення.

Важливо визначити особливості застосування матриці ADL / LC. Вона буде корисною та доволі ефективною для проведення стратегічного аналізу високотехнологічних галузей, де життєвий цикл товару короткий; а також у випадку, коли є ймовірність не досягнення визначених цілей бізнесу, якщо вчасно не застосує відповідну стратегію. Проте дана матриця

обмежена тільки тими стратегіями, в яких керівництво компанії не намагається змінити життєвий цикл галузі; вона не враховує можливості, коли зрілі ринки можуть перетворитися в зростаючі і, як наслідок, може призвести до помилкових стратегічних рішень.

ВИСНОВКИ

Таким чином, в даній статті розглянуті основні методи стратегічного аналізу, а саме: матричні методи. Досліджено матриці BCG, ADL / LC і McKinsey / GE та доведено їх популярність у практичній діяльності. У подальших дослідженнях планується розглянути інші методи стратегічного аналізу з визначенням можливостей їх поєднання.

Список використаних джерел

1. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание / И. Ансофф – М., 2009. – 344 с.
2. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. / За заг. ред. Бутка М.П. [М.П. Бутко, М.Ю. Дітковська, С.М. Задорожна та ін.] – К.: «Центр учбової літератури», 2016. – 376 с.
3. Ортіна Г.В. Методологічні концепції визначення стратегічного управління підприємством / Г.В. Ортіна // Ефективна економіка: електронне видання. – 2010. – № 4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=197>
4. Комаров С.М. Створення системи автоматизованого прогнозування для конкурсних інноваційних проектів / С.М. Комаров // Іннова: електронний науковий журнал. – 2013. – №3 (16). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.innov.ru/science/it/sozdanie-sistemy-avtomatizirovannog/>

КОРНІЄНКО

Тетяна Олександрівна
kornienkoto@ukr.net

УДК 631.12

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУTHE MODERN STATUS AND EFFICIENCY OF THE FUNCTIONING
THE AGRICULTURAL ENTERPRISES OF THE REGIONвикладач, Уманський
державний педагогічний
університет імені П.Г. Тичини

У статті розглянуто сучасний стан сільськогосподарських підприємств Черкаської області. Визначені основні проблеми та надані рекомендації для покращення економічного стану аграрних підприємств.

В статье рассмотрено современное состояние сельскохозяйственных предприятий Черкасской области. Определены основные проблемы и представлены рекомендации для улучшения экономического состояния аграрных предприятий.

The article considers the modern state of Cherkasy region agricultural enterprises. The features of competitive environment are investigated of agricultural enterprises. The main problems and recommendations are given for improving the economic situation of agricultural enterprises.

Ключові слова: сільськогосподарські підприємства, фінансові результати діяльності, операційні витрати, рентабельність, прибуток

Ключевые слова: сельскохозяйственные предприятия, финансовые результаты деятельности, операционные расходы, рентабельность, прибыль

Keywords: agricultural enterprises, financial results of activity, operating expenses, profitability, profit

ВСТУП

Сучасні трансформаційні процеси в управлінні сільськогосподарськими підприємствами вимагають пошуку нових альтернатив їх розвитку та функціонування. Умови сьогодення потребують не лише оцінки результативності діяльності, а й своєчасності прийняття управлінських рішень щодо можливості впровадження невикористаних можливостей, в тому числі використання ресурсного потенціалу [1, с. 53-59].

Серед основних проблем, що обговорюються вченими, найбільш гострими є питання пошуку шляхів економічного зростання і функціонування агропромислового комплексу країни, стабілізації, подальшого розвитку й підвищення ефективності виробництва.

Розглядом даних питань займалися такі науковці: П.Т. Саблук, О.О. Непочатенко, Г.Г. Котов, І.І. Лукинов, В.Г. Андрійчук, В.Я. Месель-Веселяк, О.М. Онищенко, В.І. Благодатний, П.І. Гайдуцький, В.Г. Гусаков, О.М. Шпичак та інші. Однак постійно змінюються тенденції розвитку галузі, виникають проблеми діяльності сільськогосподарських підприємств, що вимагає продовження досліджень з даного питання й пошуку шляхів розв'язання як старих, так і нових завдань особливо на регіональному рівні.

МЕТА РОБОТИ провести аналіз діяльності сільськогосподарських підприємств Черкаської області, визначити проблеми діяльності та запропонувати шляхи їх подолання.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретичною та методичною базою для написання статті став аналіз статистичних даних щодо діяльності сільськогосподарських підприємств Черкаської області. При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Найважливішою проблемою сучасної економіки є зупинення спаду агропромислового виробництва, гарантування продовольчої безпеки держави та досягнення раціональних норм споживання продуктів харчування на душу населення. На даному етапі сільське господарство знаходиться у важкій економічній ситуації. Адже поряд із постійним вибуттям основних засобів, зменшенням поголів'я основного стада та скороченням вирощування традиційних для нашого регіону культур, аграрні виробники стикнулися з проблемою забезпечення власного виробництва необхідним обсягом фінансових ресурсів.

У зв'язку із цим збільшується ймовірність виникнення загроз економічній безпеці виробників сільськогосподарської продукції. При цьому виявлення повного переліку заходів збільшення рівня їх економічної безпеки потребує ідентифікації всіх можливих загроз. Тому необхідно дослідити сучасний стан та тенденції розвитку сільськогосподарських підприємств, що дасть можливість виявити сильні та слабкі сторони їх функціонування і розробити пропозиції щодо досягнення економічного зростання галузі [2].

Черкаська область розташована у центральній частині України. За структурою господарства область аграрно-індустріальна. Чорноземи Черкащини, які за своїми якісними показниками та за родючістю ґрунтів займають перше місце в Україні, зумовлюють високий рівень розвитку сільського господарства, де працює третина працездатного населення регіону. Область відіграє важливу роль в системі народного господарства України як регіон з високо розвинутим сільським господарством яке характеризується високою культурою ведення землеробства і тваринництва.

Спираючись на дані наведені у табл. 1. Зазначимо, що загальна кількість сільськогосподарських підприємств за 2007-2015 рр. зменшилась з 1959 до 1889 (у 2015 р.) тобто на 70 одиниць. Потрібно зазначити, що значна частина працюючих підприємств є збитковими. І хоча за період, що аналізується, кількість неефективно працюючих підприємств зменшилась на 11,4%, проте у кількісному виразі їх

кількість є значною і складає 180 одиниць (за даними 2015 р.).

Частка прибуткових підприємств галузі збільшується, але співвідношення збиткових і прибуткових суб'єктів господарювання становить відповідно 3 до 1 у 2007 р., тобто на 3 ефективно працюючих підприємства існує одне підприємство, яке отримує збитки, а у 2015 р. тенденція значно покращилась 9 до 1, що позитивно відображає економічний стан сільськогосподарських підприємств.

Як бачимо, зберігається тенденція зростання ефективно працюючих підприємств, так у 2015 р. налічується 1709 прибуткових підприємств, що становить 90,5% від загальної кількості це на 159 одиниць більше в порівнянні із 2007 р. (рис. 1).

На рис. 2. відображено фінансові результати галузі. Слід відзначити, що поряд із зростанням сукупного прибутку, відбувається зменшення сукупного збитку. Така тенденція може бути розцінена як позитивний розвиток галузі в цілому.

Таблиця 1

Кількість сільськогосподарських підприємств в Черкаській області [2]

Роки	Загальна кількість підприємств	З них			
		прибуткові		збиткові	
		%	одиниць	%	одиниць
2007	1959	79,1	1550	20,9	409
2008	1902	78,7	1497	21,3	405
2009	1851	78,9	1460	21,1	391
2010	1827	77,3	1412	22,7	415
2011	1845	87,3	1611	12,7	234
2012	1856	88,4	1641	11,6	215
2013	1900	82,2	1561	17,8	339
2014	1939	87,4	1682	12,6	243
2015	1889	90,5	1709	9,5	180

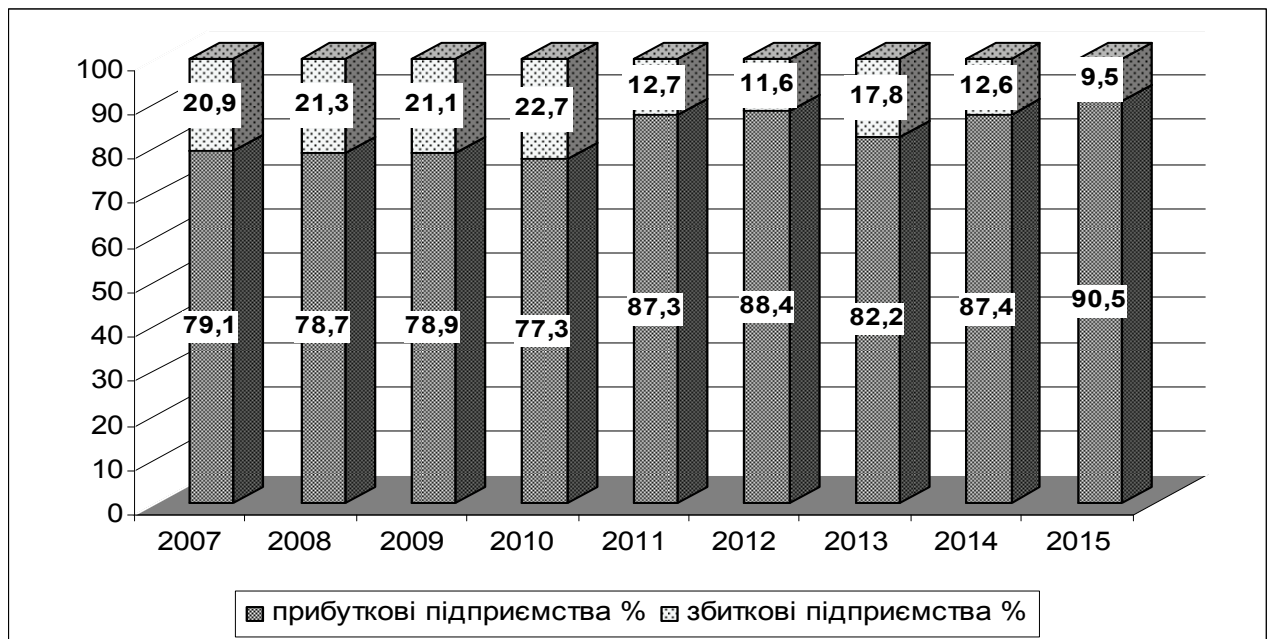


Рис. 1. Динаміка структури збиткових та прибуткових сільськогосподарських підприємств [3]

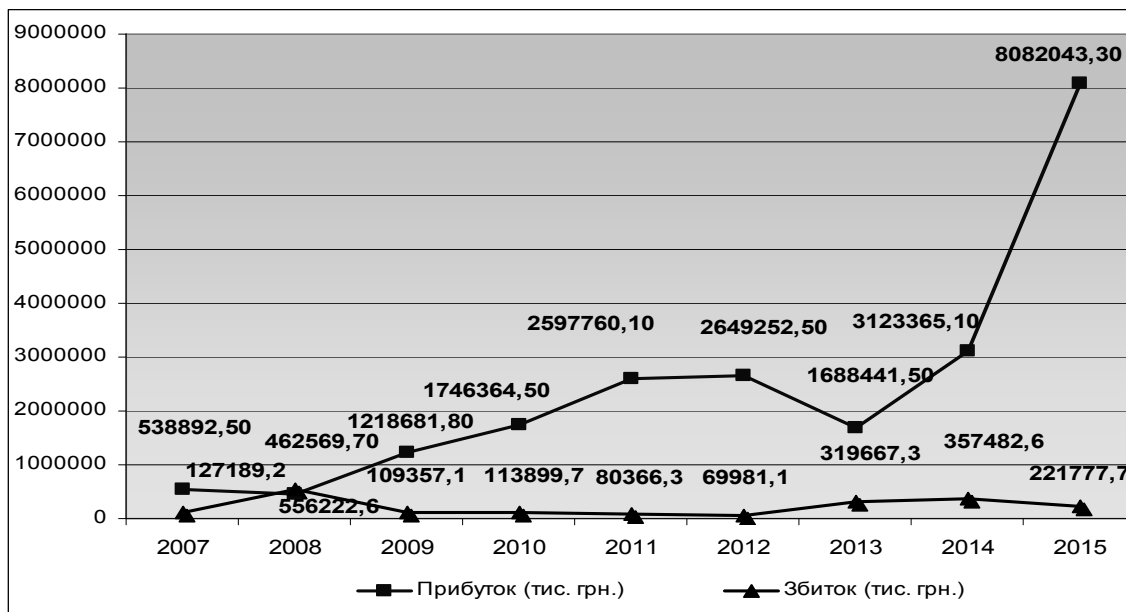


Рис. 2. Динаміка фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств по рокам [3]

Аналіз даних наведених у табл. 2. засвідчує, що за період 2007-2015 рр. частка матеріальних витрат у загальній структурі операційних витрат значно не збільшилась.

Найбільша частка матеріальних витрат була у 2011 р.. Така ситуація викликана у першу чергу зміною цін на ресурси.

Найбільш показовим є значення операційних витрат на одиницю реалізованої продукції. Із табл. 2.

видно, що за період, який аналізується, ситуація склалась критична. Особливо складною була ситуація у 2007-2008 рр., коли операційні витрати на одиницю реалізованої продукції становили від 93,9 до 91,2 коп./грн. У 2009-2015 рр. ситуація дещо покращилась: обсяг витрат зменшився, проте залишається значним, що свідчить про значну витратомісткість сільськогосподарської продукції.

Таблиця 2

Структура операційних витрат реалізованої продукції та їх рентабельність у сільськогосподарських підприємств [3]

Роки	% до загальної кількості витрат						Операційні витрати на одиницю реалізованої продукції коп./грн.	Рентабельність операційної діяльності
	Матеріальні витрати	Вартість товарів і послуг, придбаних для перепродажу без додаткової обробки	Амортизація основних засобів	Витрати на оплату праці	Відрахування на соціальні заходи	Інші операційні витрати		
2007	60,7	-	5,3	16,3	3,2	14,5	93,9	16,5
2008	56,7	-	5,5	15,7	3,8	18,3	91,2	12,2
2009	65,7	-	5,1	11,7	3,5	14,0	88,0	21,1
2010	75,5	-	4,2	7,8	2,9	9,6	88,6	23,0
2011	75,7	-	4,1	7,2	2,7	10,3	85,4	32,2
2012	75,2	-	4,1	6,6	2,5	11,6	85,2	31,5
2013	71,5	-	4,5	7,7	2,8	13,5	84,5	12,8
2014	72,3	-	4,6	7,4	2,7	13,0	85,8	29,2
2015	73,7	-	3,2	5,1	1,8	16,2	85,3	51,7

Обсяг виробництва продукції – це один із основних показників, який характеризує діяльність сільськогосподарських підприємств за всіма категоріями

господарств. У 2015 р. вироблено валової продукції сільського господарства на 35% більше ніж у 2008 р..

Такі зміни відбулися за рахунок зростання обсягів виробництва продукції рослинництва на 30 % і зростання виробництва тваринництва на 44% (табл. 3).

Сільськогосподарські підприємства області у 2015 р. виробили валової продукції на 45% більше, ніж у 2008 р., в тому числі за рахунок збільшення обсягів виробництва продукції рослинництва на 30% і одночасним збільшенням виробництва продукції тваринництва на 76 %. Враховуючи те, що виробництво валової продукції у господарствах населення у 2015 р. зросло лише на 11 %, можна стверджувати, що збільшення виготовлення продукції сільського господарства відбулося за рахунок покращення результатів діяльності сільськогосподарських підприємств.

Вартість валової продукції сільського господарства Черкаської області впродовж 2008-2015 рр. має

тенденцію до зростання за рахунок збільшення врожайності сільськогосподарських культур та застосуванню нових та гібридних сортів сільськогосподарських культур, сучасних ресурсозберігаючих та енергозберігаючих прогресивних технологій.

Протягом останніх років значно погіршилась структура парку сільськогосподарських машин, підвищилась кількість техніки застарілих конструкцій.

В 2015 р. сільськогосподарські підприємства Черкаської області використовували 6511 шт. тракторів, що на 2164 машин менше порівняно із 2007 р.. Загальне скорочення технічного парку призвело до збільшення навантаження на одиницю техніки, що прискорює її фізичне старіння. Дані таблиці 4. свідчать про те, що протягом аналізованого періоду технічна база сільськогосподарських підприємств не розвивається.

Таблиця 3

Виробництво валової продукції сільського господарства Черкаської області [3]

Показник	Рік								2015 р. у % до 2008 р.
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Валова продукція, всього, в т.ч.	10833,4	11809,4	12318,3	14489,1	14028,8	14946,9	14710,3	14622,1	135
- рослинництва	6817,1	6881,4	6360,8	8540,5	8106,3	9028,8	8745,9	8855,7	130
- тваринництва	4016,3	4928,0	5957,5	5948,6	5922,5	5766,4	5964,4	5766,4	144
<i>Сільськогосподарські підприємства млн грн.</i>									
Валова продукція, всього, в т.ч.	7550,6	8493,0	9096,0	10892,7	10577,1	11335,6	11102,8	10985,5	145
- рослинництва	4959,3	4922,1	4466,6	6243,3	5955,2	6702,4	6411,1	6437,1	130
- тваринництва	2591,3	3570,9	4629,4	4649,4	4621,9	4633,2	4691,7	4548,4	176
<i>Господарства населення млн грн..</i>									
Валова продукція, всього, в т.ч.	3282,8	3316,4	3222,3	3596,4	3451,7	3611,3	3607,5	3636,6	111
- рослинництва	1857,8	1959,3	1894,2	2297,2	2151,1	2326,4	2334,8	2418,6	130
- тваринництва	1425,0	1357,1	1328,1	1299,2	1300,6	1284,9	1272,7	1218,0	85

Таблиця 4

Основні засоби та механізація у сільському господарстві [3]

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Трактори, шт	8675	8346	7996	7224	7236	7545	7338	6980	6511
Зернозбиральні комбайни	1643	1579	1510	1335	1367	1432	1301	1216	1078
Кукурудзозбиральні комбайни, шт	213	189	178	166	171	168	156	152	135
Картоплезбиральні комбайни, шт	37	33	29	13	12	8	10	11	12
Бурякозбиральні машини, шт	390	324	300	262	262	254	245	253	251

У цілому результати дослідження дозволяють стверджувати, що сільськогосподарським підприємствам регіону доцільно зосередити увагу на необхідності технічного удосконалення процесу виробництва, що стане дієвим засобом підвищення результативності діяльності і нарощування потенціалу для

підвищення рівня їх економічної стійкості та конкурентоспроможності.

ВИСНОВКИ

Отже, проаналізувавши діяльність сільськогосподарських підприємств Черкаської області, можна впевнено стверджувати, що даному регіону вкрай

необхідна нова аграрна доктрина, яка повинна ґрунтуватися на науково виваженій і дійовій політиці, стратегії і тактиці розвитку сільськогосподарських підприємств. Вона має передбачати гармонізацію інтересів суспільства та селянства й включати такі основні частини [5,6]:

- розроблення коротко-, середньо і довгострокових прогнозів та визначення індикативних параметрів взаємозв'язаного і збалансованого розвитку сільського господарства;

- розроблення та затвердження програм техніко-технологічної модернізації матеріальної бази аграрного сектора та формування необхідних умов для посилення і поглиблення інтеграційних процесів між усіма учасниками ланцюга по виробництву продуктів харчування, насамперед, для істотного підвищення наукового та технологічного рівня сільськогосподарського виробництва;

- спрямування цінової, фінансово-кредитної і податкової політики на відновлення платоспроможності агровиробників;

- охорона продуктивних земель та відтворення родючості ґрунтів. З цією метою необхідно розробити і здійснити ряд заходів правового, організаційно-управлінського та еколого-економічного характеру.

- підвищення ефективності використання трудового потенціалу аграрної сфери за рахунок формування раціональної зайнятості аграрному виробництві, за

якої забезпечувалися б нормальна працевзавантаженість, продуктивність і оплата праці в усіх сферах господарювання на селі.

Список використаних джерел

1. Вишнеvsька О.М. Ефективна діяльність сільськогосподарських підприємств для підвищення іміджу товаровиробника / О.М. Вишнеvsька, А.Г. Костирко, М.Д. Бабенко // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2007. - №4. – С. 53-59.

2. Економічна безпека та стійкість сільськогосподарських підприємств: монографія / В.І. Ткачук, О.А. Прокопчук, М.І. Яремова. – Житомир: «Видавництво «Волинь», 2013. – 276 с.

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. Офіційний сайт Головного управління статистики у Черкаській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ck.ukrstat.gov.ua>.

5. Грановська В.Г. Перспективи розвитку підприємств органічного сектору / В.Г. Грановська // Агросвіт. – 2017. - №3. – С. 10 – 16.

6. Кропивко М.Ф. Стратегічне бачення аграрного устрою України / М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2017. - № 4. – С. 5-16.

КОТЕНКО

Артем Михайлович

УДК 346: 336.744

ЗАПОРОЖЕЦЬ

Анастасія Андріївна

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ КРИПТОВАЛЮТИ В
УКРАЇНСЬКЕ ЗАКОНОДАВСТВОIMPLEMENTATION OF CRYPTO-
CURRENCY IN UKRAINE LEGAL SYSTEM

к.ю.н., доцент кафедри
фінансового права,
Національного юридичного
університету імені
Ярослава Мудрого

студент, Національний
юридичний університет імені
Ярослава Мудрого

У статті наведено стислий опис розвитку криптовалюти. Проаналізовано іноземний досвід використання. Сформульовано основні переваги та недоліки використання криптовалюти. Розкрито відмінність між електронними грошима та криптовалютою. Надана характеристика правового статусу криптовалюти в Україні, з пропозицією правового врегулювання, шляхом її законодавчого закріплення.

В статье приводится краткое описание развития криптовалюты. Проанализировано иностранный опыт использования. Сформулированы основные преимущества и недостатки использования криптовалюты в целом. Раскрыто отличие между электронными денежными средствами и криптовалютой. Дана правовая характеристика правового статуса криптовалюты в Украине, а также предложено правовое урегулирование, путем её законодательного закрепления.

The article gives a brief description of the crypto currency development. The foreign experience was analyzed. On common, the main arguments were given benefits and drawbacks of using crypto-currency. The difference between electronic money and crypto currency was revealed. The legal characteristic of crypto currency was given legal status in Ukraine and more important the legal regulation through implementation in legal system was proposed.

Ключові слова: крипто валюта, Bitcoin, правове врегулювання, електронні гроші

Ключевые слова: криптовалюта, Bitcoin, правовое урегулирование, электронные денежные средства

Keywords: crypto currency, Bitcoin, legal regulation, E-money

ВСТУП

Загалом бурхливі зміни та постійний розвиток технологічного укладу світу здійснює суттєвий вплив на фінансово-кредитні системи держав. На сьогодні, формується система шостого технологічного укладу як зазначав про це С. Глазьев у своїй роботі “Теорія довгострокового техніко – економічного розвитку” [1]. Основними напрямками розвитку якого є біо-технології, засновані на досягненнях молекулярної біології та генної інженерії, нанотехнології, системи штучного інтелекту, глобальні інформаційні мережі та інтегровані високошвидкісні транспортні системи. Ці зміни суттєво впливають на фінансову систему у вигляді перетворень грошової форми. Адже функціональними формами грошей до сьогодні сприймалися: монети, паперові, кредитні (банкнота, вексель, чек) й депозитні гроші. Наразі все більше поширюється використання інноваційного платіжного інструменту XXI століття, а саме криптовалюти.

В епоху глобалізації і розвитку міжнародної цифрової економіки гроші набувають цілого ряду нових якостей і форм, як засобу платежу. Це дає розвинути державам ефективні інструменти для рішення актуальних задач своєї економіки. І країни, що першими освоїли криптовалюту, як форму електронних розрахунків та розглядали її як перспективну фор-

му інвестування, одержують відчутний вигравш у їх використанні. Європейський центральний банк акцентує увагу у необхідності введення державного моніторингу за використанням віртуальних грошей, який має проводитися центральними банками. Водночас криптовалюта носить децентралізований характер обігу і це істотно знижує їхню відносну керованість і прогностичність.

МЕТА СТАТТІ

Метою роботи є визначення подальші перспективи запровадження криптовалюти в Україні як новітнього платіжного засобу для здійснення платежів та її законодавчого врегулювання.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

При проведенні досліджень використовувався метод порівняння та структурно-логічного аналізу – для виявлення закономірностей та їх узагальнення за для формулювання висновку.

РЕЗУЛЬТАТИ

Зародження криптовалюти відбулось у Японії. Перші згадки припадають на 1998 р., однак принцип роботи був вперше пояснено у 2009 р. особою донедавна прихованою під псевдонімом Сатоші Нікамото. Однак у 2016 р. австралійським мільйонером Крейг Райт [2], якого кілька разів номінували до Нобе-

лівської премії з економіки було зроблено офіційне зізнання, що це саме він розробив першу криптовалюту Bitcoin (з англійської мови утворився злиттям двох слів “bit” – мінімальна одиниця комп’ютерної пам’яті, і “coin” – монета), її емісія за прогнозами майнерів у 2033 р. досягне максимальної позначки у кількості 21 млн. Bitcoin. Емісія відбувається тільки у електронному вигляді. Вона не випускається центральними банками та не залежить від політики держав. Майнінгом (добуванням криптовалюти) може займатися за допомогою комп’ютерних можливостей, будь-хто охочий. На сьогодні, окрім Bitcoin існує близько 1600 криптовалют, однак на відміну від інших саме він відомий своїм швидким розвитком.

На сучасному етапі розвитку світової економіки слід звернути увагу на досвід закордонних партнерів. Найсміливішим ставленням до криптовалюти виділяються Нідерланди, а саме Гаага, де вперше в світі з’явився «Bitcoin Boulevard», де кожне кафе, ресторан чи магазин приймають платежі у Bitcoin.[3] Перший в світі банк bitcoin з’явився у Відні, столиці Австрії.[4] Офіційного визнання bitcoin набув у Німеччині, також було внесено відповідні зміни до Банківського Кодексу Німеччини. [5] 22 жовтня 2015 р. Європейський суд ЄС з метою підтримки проведення операцій з криптовалютою прийняв рішення, яке має рекомендаційний характер для країн-членів ЄС, що операції з обміну бітконів на фіатні валюти мають бути звільнені від оподаткування [6].

У США криптовалюта відноситься до інвестиційного активу. 25 березня 2014 р. Служба внутрішніх доходів США випустила директиву про оподаткування операцій з криптовалютою як віртуальною валютою, а біткоїни занесені Міністерством фінансів США в національний реєстр децентралізованих віртуальних валют. Комісія з торгівлі товарними ф’ючерсами (CFTC) у вересні 2015 р. прийняла рішення про те, що криптовалюта є біржовим товаром з цінністю золота та срібла [7].

Сьогодні однією із головних переваг виділяють захищеність кібервалюти від інфляції, також на курс валюти не впливають політичні умови. Центральні банки та інші соціальні події у країні, що є досить привабливо за сучасних умов для нашої держави. Курс валюти залежить виключно від попиту та пропозиції на неї обсяг попиту залежить від того, скільки товарів і послуг можна придбати за біткоїни, а пропозиція жорстко обмежена.

Основним недоліком криптовалюти вбачається у високому рівні анонімності операцій, що робить його привабливим для тіньової економіки особливо гостро стоїть питання використання у якості нового інструменту корупції та використання у схемах відмивання коштів. Але цього також можливо уникнути, якщо своєчасно розробити законодавство, яке містило б чіткі критерії кіберзлочинності та розробити санкції за такі злочини.

Використання Bitcoin ще не отримало широкого поширення, хоча у 2016 р. першою українською компанією, яка внесла криптовалюту в свій установчий капітал стала юридична компанія Axon Partners [7]. Загалом з Bitcoin в Україні працюють не більше ніж 20 компаній. За них можна придбати квитки на

концерт, виставку, кіно, театр, цирк, дельфінарії, планетарій. Оплачувати ці послуги криптовалютою стало можливим з жовтня 2015 р.. [8] Відтак саме в Україні, як повідомляє Державне агентство з питань електронного уряду, було укладено вперше в світі електронну трансатлантичну угоду з обміну нерухомості на криптовалюту Ethereum [9].

У нормативно-правовій базі згідно з ст. 99 Конституцією України, ст. 192 Цивільним процесуальним кодексом України, ст. 3 Законом України “Про платіжні системи та переказ коштів в Україні” та ст. 3 Декрету Кабінету Міністрів України No 15-93 від 19.02.1993 “Про систему валютного регулювання і валютного контролю” закріплено, що лише гривня як грошова одиниця України є єдиним законним платіжним засобом та приймається усіма фізичними і юридичними особами без будь-яких обмежень на всій території країни для проведення переказів та розрахунків.

Відповідно до ч. 2 ст. 32 Закону України “Про Національний банк України” випуск та обіг на території України інших грошових одиниць і використання грошових сурогатів як засобу платежу забороняються. Однак у ст. 1 Закону України “Про Національний банк України” зазначено термін грошовий сурогат – будь-які документи у вигляді грошових знаків, що відрізняються від грошової одиниці України, випущені в обіг не Національним банком України і виготовлені з метою здійснення платежів в господарському обороті, крім валютних цінностей. Проте криптовалюту не можна відносити до електронних документів, так як у ч. 1 ст. 5 Закону України “Про електронні документи та електронний документообіг” визначено електронний документ - документ, інформація в якому зафіксована у вигляді електронних даних, включаючи обов’язкові реквізити документа.

З юридичного погляду не слід також ототожнювати «електронні гроші» та «криптовалюту». Звернемось до п. 15.1. ст. 15 Закону України «Про платіжні системи та перекази коштів в Україні» електронні гроші – одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, і є грошовим зобов’язанням цієї особи, що виконується в готівковій або безготівковій формі. Також випуск електронних грошей може здійснювати виключно банк, на відміну від криптовалюти яка не регулюється жодною із державних систем та функцію контролера виконують користувачі та власники криптовалют. Таким чином ми не заходимо офіційного визначення криптовалюти серед законів України та інших нормативно правових актів які б регламентували її використання немає.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи викладене, слід зазначити, що до абсолютно інноваційний платіжний інструмент в сучасних умовах нестабільності вітчизняної економіки, мінливого курсу валют та інших перепон, зацікавленість тільки зростає. Провідний економіст HSBC Stephen King порівняв сучасну світову економіку із гігантським лайнером без рятувальних човнів [10],

так чому б криптовалюти не стати тією самою, такою бажаною рятувальною шлюпкою. Тим паче наша держава потребує змін які виведуть її на міжнародну арену як економічно сильну та відкриту до інновацій державу. Тому ми пропонуємо розробити відповідний нормативно правовий акт який буде визнавати криптовалюту фінансовим інструментом, врегулювати оподаткування під час операцій з нею та впровадити санкції за кіберзлочинність.

Список використаних джерел

1. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития./ С.Ю. Глазьев - М.: ВлаДар, 1993. - 310 с.
2. Стало відомо, хто створив Bitcoin [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/news/1415706-stalo-vidomo-hto-stvoriv-bitcoin>
3. В Гааге появился "Bitcoin Boulevard", где каждый ресторан и магазин принимает криптовалюту [Електронний? ресурс]. - Режим доступу: <http://itexpert.org.ua/blogi/item/39202-v-gaage-poyavilsya-bitcoin-boulevard-gde-kazhdyy-restoran-i-magazin-prinimaet-kriptovalyutu.html>
4. Австрии открылся первый в мире биткоин банк [Електронний? ресурс]. - Режим доступу: <http://minfin.com.ua/2017/02/13/26190491/>
5. Bitcoins: Aufsichtliche Bewertung und Risiken für Nutzer [Електронний? ресурс]. - Режим доступу: https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Fachartikel/2014/fa_bj_1401_bitcoins.html
6. Европийский суд справедливости приравнял Биткоин к валютам и освободил от НДС [Електронний? ресурс]. - Режим доступу: <http://bits.media/news/evropeyskiy-sud-spravedlivosti-priravnyal-bitkoin-k-valyutam-i-osvobodil-ot-nds>
7. Украинские компании начинают вносить биткоин в уставной капитал [Електронний? ресурс]. - Режим доступу: <https://forklog.com/ukrainskie-kompanii-nachinayut-vnosit-bitkoin-v-ustavnoj-kapital/>
8. Використання криптовалюти на ринку платежів: нові можливості для національних економік / Т. Желюк, О. Бречко // Вісник Тернопільського національного економічного університету. - 2016. - Вип. 3. - С. 50-60. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vtneu_2016_3_7
9. В Україні вперше офіційно продали квартиру за Ethereum [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://minfin.com.ua/ua/2017/09/26/30151435/>
10. Madore P.H. Traditional Economists Fearing the Worst, Buy Bitcoin Now [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://www.cryptocoinsnews.com/traditional-economists-fearing-worst-buy-bitcoin-now>

ОБЕРЕЖНО – ПЛАГІАТ!

Наведемо досить яскравий приклад практично повного переписування статті одного автора іншими.

А саме, стаття автора Головач В.В. «Поняття аудиту» (Аудитор України. – 2012. – № 2. – С. 3-6, Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 2. – С. 53-57) практично повністю переписана «авторами» Душко З.О., Бойко Р.В. у статті «Пошук універсального визначення поняття аудиту» (Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – 2015. – Вип. 48).

Ілюстративно текстові співпадиння наводяться у таблиці (див. додаток).

Як же автору захистити та відновити своє порушене авторське право?

Нагадаємо, що авторське право відповідно до ст. 437 Цивільного кодексу України (надалі - ЦК) виникає з моменту створення твору.

Відповідно до п. 1 ч. 1 ст. 438 ЦК автору твору належить право вимагати зазначення свого імені у зв'язку з використанням твору, якщо це практично можливо Згідно ст. 440 ЦК автору твору належать майнові права на твір, зокрема, виключне право дозволяти використання твору, право перешкоджати неправомірному використанню твору, в тому числі забороняти таке використання. Під використанням твору розуміється, у тому числі, його опублікування (ст. 441 ЦК).

Відповідно до ч. 1 ст. 442 ЦК, твір вважається опублікованим (вищеним у світ), якщо він будь-яким способом повідомлений невизначеному колу осіб, у тому числі виданий, публічно виконаний, публічно показаний, переданий по радіо чи телебаченню, відображений у загальнодоступних електронних системах інформації. Згідно ч. 3 даної статті, ніхто не має права опублікувати твір без згоди автора, крім випадків, встановлених Цивільним кодексом та іншим законом.

Згідно ст. 445 ЦК, автор має право на плату за використання його твору, якщо інше не встановлено Цивільним кодексом та іншим законом.

Відповідно до ст. 448 ЦК, **автор має невідчужуване право на одержання грошової суми у розмірі п'яти відсотків від суми кожного продажу оригіналу худож-**

нього твору чи оригіналу рукопису літературного твору, наступного за відчуженням оригіналу, здійсненим автором. Зазначена сума сплачується продавцем оригіналу твору.

У ст. 52 Закону України «Про авторське право і суміжні права» визначені **способи захисту авторського права. Найбільш дієвими, на нашу думку, способами є:**

1) звернення до суду з відповідним позовом, сформулювавши одну або декілька з таких позовних вимог:

- визнання або поновлення авторського права,
- припинення дій, що порушують право,
- відшкодування моральної чи матеріальної шкоди, у тому числі, **упущеної вигоди, або стягнення доходу, отриманого порушником внаслідок порушення ним авторського права і (або) суміжних прав, або виплату компенсації;**

2) вимагати, в тому числі у судовому порядку, публікації в засобах масової інформації даних про допущені порушення авторського права і (або) суміжних прав та судові рішення щодо цих порушень;

3) звертатися до власника сайту, на якому розміщений плагіат, через адвоката у порядку, визначеному ст. 52-1 зазначеного Закону.

Ілюстративна таблиця плагіату статті Головача В.В. «Поняття аудиту». *Текстові співпадиння виділені курсивом. Відмінності виділені жирним шрифтом.*

У разі, якщо щодо Вашого твору має місце плагіат, редакція журналу «Економіка. Фінанси. Право» готова допомогти Вам захистити своє порушене право і опублікувати дані про порушення Вашого авторського права.

Матеріал підготувала:

**редактор журналу "Економіка. Фінанси. Право",
юрисконсульт
Анна Туманян**

Таблиця 1

Плагіат: Душко З.О., Бойко Р.В. «Пошук універсального визначення поняття аудиту» (Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. - 2015. - Вип. 48.).	Оригінал: Головач В.В. «Поняття аудиту» (Аудитор України. – 2012. – № 2. – С. 3–6, Бухгалтерський облік і аудит. - 2012. - № 2. - С. 53-57)
1	2
Сама логіка формування понять вимагає, щоб воно було коротким і лаконічним за своїм змістом. Різного роду абстракції, а також доповнення, особливо надмірні зайві уточнення призводять до втрати суті того чи іншого поняття.	Сама логіка формування понять вимагає щоб воно було коротким і лаконічним за своїм змістом. Різного роду абстракції, а також доповнення, особливо надмірні зайві уточнення ведуть до втрати суті того чи іншого поняття.
Якщо брати за основу визначення поняття аудиту як процесу, то отримаємо абсолютно незрозумілу абстракцію для широкого застосування. Сам термін “процес” може характеризувати природні, соціальні, технічні та інші явища. Натомість використання додаткових уточнень у вигляді “висловлення незалежної думки” або “виконання завдань з надання впевненості” в діяльності призводить до однобокого розуміння самої суті аудиту. За приклад можливо взяти визначення аудиту як висловлення незалежної думки або виконання завдань із надання впевненості.	Якщо брати за основу визначення поняття аудиту, як процесу, то отримаємо абсолютно незрозумілу абстракцію для широкого застосування. Сам термін „процес” може характеризувати природні, соціальні, технічні та інші явища. Натомість використання додаткових уточнень у вигляді „висловлення незалежної думки” або „виконання завдань з надання впевненості” в діяльності призводить до однобокого розуміння самої суті аудиту. За приклад можливо взяти визначення аудиту, як висловлення незалежної думки або виконання завдань з надання впевненості.
На перший погляд, якби не існувало посилань на Міжнародні стандарти аудиту, то були би підстави подумати, що розглядається питання стосовно впевненості у завтрашньому дні або в особистих намірах. Такого роду враження складається з приводу висловлення незалежної думки. Без додаткових пояснень одразу виникає питання, а що таке “залежна думка”.	Якби не було посилань на Міжнародні стандарти аудиту (МСА), то можливо на перший погляд було б подумати, що розглядається питання стосовно впевненості у завтрашньому дні або в особистих намірах. Такого роду враження складається з приводу висловлення незалежної думки. Без додаткових пояснень одразу виникає питання, а що таке залежна думка.

1	2
Одразу знайти в МСА відповідь із приводу чого та на яких підставах надається впевненість під час перевірки фінансової звітності не так уже й просто. У МСА 200 “Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту” зазначено, що метою аудиту є підвищення ступеня довіри визначених користувачів до фінансової звітності. З точки зору МСА 200 такої довіри досягають через висловлення аудитором думки про те, чи складена фінансова звітність у всіх суттєвих аспектах відповідно до застосованої концептуальної основи фінансової звітності. При цьому підкреслюється, що така думка висловлюється стосовно того, чи подана фінансова звітність достовірно, в усіх суттєвих аспектах, або чи надає вона правдиву та достовірну інформацію відповідно до концептуальної основи. У подальшому в МСА йде мова про те, що для висловлення зазначеної думки аудитор повинен отримати достатню впевненість. Згідно з вимогами МСА аудиторська думка повинна ґрунтуватися на отриманні достатньої впевненості в тому, що фінансова звітність у цілому не містить суттєвих викривлень внаслідок шахрайства або помилки. Знайти змістовне та лаконічне поняття аудиту в МСА не так уже й просто. В першу чергу виникає питання щодо суттєвих ознак такого поняття та ключового терміна, за допомогою якого логічно його визначати. В МСА ключовими термінами при розгляді аудиту є “висловлення думки”, “підвищення ступеня довіри”, “надання впевненості” та інші. Само собою зрозуміло, що досить абстрактним та сумнівним буде визначення аудиту за допомогою наведених вище ключових слів. Наприклад, аудит – це висловлення думки, або аудит – це підвищення ступеня впевненості, або аудит – це ступеня довіри або зменшення ризику. В той же час неможливо залишити поза увагою те, що згідно з МСА для проведення аудиту використовуються досить складні аналітичні процедури. Здійснюється збирання, оцінка та використання певних аудиторських доказів. Зокрема, в МСА 200 прямо говориться, що для отримання достатньої впевненості аудитор повинен одержати достатні та прийнятні аудиторські докази з метою зменшення аудиторського ризику до прийнятного рівня. Тобто ризику того, що аудитор висловить не відповідну думку, коли фінансова звітність суттєво викривлена внаслідок шахрайства або помилки. В кінцевому рахунку, якщо більш уважно прочитати МСА, то стає зрозумілим: у них взагалі відсутнє універсальне поняття аудиту. Натомість розглядаються суттєві аспекти складання аудиторського висновку та інших документів за наслідками перевірки фінансової звітності. При цьому використовується термінологія, яку досить складно пристосувати для визначення лаконічного поняття аудиту. Навіть в аспекті МСА все-таки залишається проблемним обмеження поняття аудиту за допомогою наведених вище термінів. У дійсності існує необхідність пошуку іншого більш змістовного терміна. Сам пошук потрібного терміна для визначення поняття аудиту не є складним завданням. Всього-на-всього потрібно звернути увагу на поняття аудиту в першій редакції Закону України “Про аудиторську діяльність”. У цьому Законі існувало наступне поняття аудиту: «аудит - це перевірка публічної бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації щодо фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання з метою визначення достовірності їх звітності, обліку, його повноти і відповідності чинному законодавству та встановленим нормативам”. У наведеному понятті ключовим є термін “перевірка”. При цьому досить стисло зазначено предмет та мету перевірки.	Одразу знайти в МСА (11) відповідь з приводу чого та на яких підставах надається впевненість при перевірці фінансової звітності не так вже й просто. В МСА 200 „Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до міжнародних стандартів аудиту” зазначено, що метою аудиту є підвищення ступеня довіри визначених користувачів до фінансової звітності. З точки зору МСА 200 такої довіри досягають через висловлення аудитором думки про те, чи складена фінансова звітність у всіх суттєвих аспектах відповідно до застосованої концептуальної основи фінансової звітності. При цьому підкреслюється, що така думка висловлюється стосовно того, чи подана фінансова звітність достовірно, в усіх суттєвих аспектах, або чи надає вона правдиву та достовірну інформацію відповідно до концептуальної основи. В подальшому в МСА йде мова про те, що для висловлення зазначеної думки аудитор повинен отримати достатню впевненість. Згідно вимог МСА аудиторська думка повинна ґрунтуватися на отриманні достатньої впевненості в тому, що фінансова звітність у цілому не містить суттєвих викривлень внаслідок шахрайства або помилки. Знайти змістовне та лаконічне поняття аудиту в МСА не так вже й просто. В першу чергу виникає питання щодо суттєвих ознак такого поняття та ключового терміна за допомогою якого логічно його визначати. В МСА ключовими термінами при розгляді аудиту є „висловлення думки”, „підвищення ступеня довіри”, „надання впевненості” та інші. Само собою зрозуміло, що досить абстрактним та сумнівним буде визначення аудиту за допомогою наведених вище ключових слів. Наприклад, аудит – це висловлення думки, або аудит – це надання впевненості, або аудит – це підвищення ступеня довіри або зменшення ризику. В той же час неможливо залишити поза увагою те, що згідно МСА для проведення аудиту використовуються досить складні аналітичні процедури. Здійснюється збирання, оцінка та використання певних аудиторських доказів. Зокрема, в МСА 200 прямо говориться, що для отримання достатньої впевненості аудитор повинен одержати достатні та прийнятні аудиторські докази з метою зменшення аудиторського ризику до прийнятного рівня. Тобто, ризику того, що аудитор висловить невідповідну думку, якщо фінансова звітність суттєво викривлена внаслідок шахрайства або помилки. В кінцевому рахунку, якщо більш уважно прочитати МСА, то стає зрозумілим, що в них взагалі відсутнє універсальне поняття аудиту. Натомість розглядаються суттєві аспекти складання аудиторського висновку та інших документів за наслідками перевірки фінансової звітності. При цьому використовується термінологія, яку досить складно пристосувати для визначення лаконічного поняття аудиту. Як не крути, навіть в аспекті МСА все таки залишається проблемним обмеження поняття аудиту за допомогою наведених вище термінів. В дійсності існує необхідність пошуку іншого більш змістовного терміна. Сам пошук потрібного терміна для визначення поняття аудиту не є складним завданням. Всього на всього потрібно звернути увагу на поняття аудиту в першій редакції Закону України „Про аудиторську діяльність” (12). В цьому Законі існувало наступне поняття аудиту: „Аудит – це перевірка публічної бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації щодо фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання з метою визначення достовірності їх звітності, обліку, його повноти і відповідності чинному законодавству та встановленим нормативам”. В наведеному понятті ключовим терміном є термін «перевірка». При цьому досить стисло зазначено предмет та мету перевірки.

1	2
Використання терміна “перевірка” для визначення поняття аудиту цілком відповідає МСА. В правомірності такого підходу не так уже й складно переконатися при більш ґрунтовному ознайомленні з МСА. Зокрема, в МСА 200 розгляд аудиту стосовно висловлення незалежної думки та отримання достатньої впевненості здійснюється як процес виконання цілого комплексу аналогічних процедур у вигляді перевірки фінансової звітності шляхом збору, оцінки та використання аудиторських доказів. У цьому стандарті прямо зазначено, що для отримання достатньої впевненості аудитор повинен одержати достатні та прийнятні аудиторські докази для зменшення аудиторського ризику до прийнятно низького рівня. Тобто ризику того, що аудитор висловить невідповідну думку, якщо фінансова звітність суттєво викривлена внаслідок шахрайства або помилки. Такий підхід стосовно аудиту містять інші МСА, у першу чергу МСА 500 “Аудиторські докази” та МСА 520 “Аналітичні процедури”. Так, у МСА 500 наголошується, що в процесі розробки і виконання аналітичних процедур аудитор зобов’язаний брати до уваги доречність та достовірність інформації, що використовується як аудиторські докази. У свою чергу, в МСА 520 наведена інформація, що у будь-якому разі прийнятність конкретної аналітичної процедури залежатиме від оцінки аудитором того, наскільки ефективною вона буде для виявлення викривлень, яка окремо або разом із іншими викривленнями може призвести до суттєвого викривлення фінансової звітності. Таким чином, процес виконання аудитором аналітичних процедур стосовно фінансової звітності цілком логічно визначити одним терміном “перевірка”. Саме тому цілком справедливим є поява терміна “перевірка” в поясненнях до МСА 500. В цих поясненнях викладено наступне: “перевірка означає вивчення запитів або документів, внутрішніх чи зовнішніх, у паперовій, електронній або іншій формі або фізичний огляд активу. Перевірка записів або документів надає аудиторські докази різних ступенів достовірності залежно від їхнього характеру або джерело отримання”. Водночас у наведених поясненнях термін “перевірка” пропонується вживати у досить вузькому значенні. Серед аудиторських процедур перевірка ставиться в один ряд із повторним обчисленням, спостереженням, зовнішнім підтвердженням, повторним виконанням, запитом та аналітичними процедурами. Тим самим штучно звужено використання терміна “перевірка”. У широкому розумінні перелічені аудиторські процедури цілком логічно вважати перевіркою. У тих же поясненнях термін “перевірка” доцільно замінити на термін “вивчення”. Саме за допомогою цього терміна у поясненнях і визначається таке поняття, як перевірка. Не тільки визначення поняття аудиту з використанням терміна “перевірка” відповідає вимогам МСА. Сама мета перевірки, яка наведена в першій редакції Закону України “Про аудиторську діяльність”, також відповідає МСА. Зазначене також стосується достовірності, повноти та відповідності чинному законодавству фінансової звітності. Що стосується достовірності та відповідності чинно-му законодавству фінансової звітності, то це питання не є дискусійним. Із приводу цього в МСА говориться досить обширно у різних аспектах, що не потребує додаткових роз’яснень. Навіть у нині чинній редакції Закону України “Про аудиторську діяльність” такий підхід при уточненні поняття аудиту залишено без змін. У той же час у нині чинній редакції Закону України “Про аудиторську діяльність” поняття аудиту штучно доповнено додатковими суттєвими ознаками з деякими уточненнями. На сьогодні, у ст. 3 Закону України “Про аудиторську діяльність” викладено наступне:	Використання терміну “перевірка” для визначення поняття аудиту цілком відповідає МСА. В правомірності такого підходу не так вже й складно переконатися при більш ґрунтовному ознайомленні з МСА. Зокрема, в МСА 200 розгляд аудиту стосовно висловлення незалежної думки та отримання достатньої впевненості здійснюється як процес виконання цілого комплексу аналогічних процедур у вигляді перевірки фінансової звітності шляхом збору, оцінки та використання аудиторських доказів. В цьому стандарті прямо зазначено, що для отримання достатньої впевненості аудитор повинен одержати достатні та прийнятні аудиторські докази для зменшення аудиторського ризику до прийнятно низького рівня. Тобто, ризику того, що аудитор висловить невідповідну думку, якщо фінансова звітність суттєво викривлена внаслідок шахрайства або помилки. Такий підхід стосовно аудиту містять інші МСА, в першу чергу МСА 500 “Аудиторські докази” та МСА 520 “Аналітичні процедури”. Так в МСА 500 наголошується на тому, що у процесі розробки і виконання аналітичних процедур аудитор зобов’язаний брати до уваги доречність та достовірність інформації, що використовується як аудиторські докази. В свою чергу, МСА 520 звертає увагу на те, що в будь-якому разі прийнятність конкретної аналітичної процедури залежатиме від оцінки аудитором того, наскільки ефективною вона буде для виявлення викривлень, яка окремо або разом з іншими викривленнями може призвести до суттєвого викривлення фінансової звітності. Таким чином, процес виконання аудитором аналітичних процедур стосовно фінансової звітності цілком логічно визначити одним терміном – “перевірка”. Саме тому цілком справедливим є поява терміну “перевірка” в поясненнях до МСА 500. В цих поясненнях викладено наступне: “Перевірка означає вивчення запитів або документів, внутрішніх чи зовнішніх, у паперовій, електронній або іншій формі або фізичний огляд активу. Перевірка записів або документів надає аудиторські докази різних ступенів достовірності залежно від їхнього характеру або джерело отримання”. В той же час, в наведених поясненнях термін “перевірка” пропонується вживати у досить вузькому значенні. Серед аудиторських процедур перевірка ставиться в один ряд з повторним обчисленням, спостереженням, зовнішнім підтвердженням, повторним виконанням, запитом та аналітичними процедурами. Тим самим штучно звужено використання терміну “перевірка”. В широкому розумінні, перелічені аудиторські процедури цілком логічно вважати перевіркою. У тих же поясненнях термін “перевірка” доцільно замінити на термін “вивчення”. Саме за допомогою цього терміну у поясненнях і визначається таке поняття, як перевірка. Не тільки визначення поняття аудиту з використанням терміну “перевірка” відповідає вимогам МСА. Сама мета перевірки, яка наведена в першій редакції Закону України “Про аудиторську діяльність” також відповідає МСА. Зазначене також стосується достовірності, повноти та відповідності чинному законодавству фінансової звітності. Що стосується достовірності та відповідності чинно-му законодавству фінансової звітності, то це питання не є дискусійним (13-15). З приводу цього в МСА говориться досить обширно в різних аспектах, що не потребує додаткових роз’яснень. Навіть в нині чинній редакції Закону України “Про аудиторську діяльність” такий підхід при уточненні поняття аудиту залишено без змін. В той же час у нині чинній редакції Закону України “Про аудиторську діяльність” поняття аудиту штучно доповнено додатковими суттєвими ознаками з деякими уточненнями. На сьогодні, в ст. 3 Закону України “Про аудиторську діяльність” викладено наступне:

1	2
„аудит – це перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів” [5]. Само собою зрозуміло: будь-яка перевірка оформляється відповідним документом, що містить певну думку перевіряючого стосовно предмета перевірки. Тому подібного роду уточнення при визначенні суті аудиту є зайвими. З позиції МСА висловлення незалежної думки аудитора не є суттєвою ознакою аудиту, а значною мірою характеризує сам процес аудиту та зміст аудиторського висновку, який містить у собі певну думку аудитора. Якщо звернутися до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, то в концептуальній основі складання та подання фінансових звітів однією з основних якісних характеристик фінансових звітів є повнота. Її сутність у тому, що інформація у фінансових звітах має бути повною в межах суттєвості та витрат, пов'язаних із її отриманням. Натомість у МСА більш суттєвою ознакою аудиту визначено отримання достатньої впевненості в тому, що фінансова звітність у цілому не містить суттєвих викривлень внаслідок шахрайства або помилки. Саме таку вимогу стосовно мети аудиту та аудиторської думки містить МСА 200. Серед цілей аудиту цей МСА також називає підвищення ступеня довіри визначених користувачів до фінансової звітності. Якщо бути послідовними, то виникає питання щодо необхідності доповнення поняття аудиту не тільки такою ознакою, як висловлення незалежної думки аудитора, а також ознаками щодо отримання достатньої впевненості та підвищення ступеня довіри до фінансової звітності. Зрозуміло, що за наявності перелічених ознак поняття аудиту просто втратить свою сутність. Окрім того, в останній редакції Закону України „Про аудиторську діяльність” зник термін „повнота”. Його замінили уточненням того, що фінансова звітність повинна в усіх суттєвих аспектах відповідати вимогам законів України, положенням (стандартам) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно з вимогами користувачів. Наявність у фінансовій звітності всіх суттєвих аспектів і свідчить про її повноту. Пристосовувати зайвий раз поняття аудиту до термінології МСА немає ніякої потреби. Такі уточнення доцільно робити при викладенні порядку проведення аудиторської перевірки та визначенні змісту аудиторського висновку. В останній редакції Закону України „Про аудиторську діяльність” всетаки вживається термін „повнота”, але в іншій статті, в якій йде мова стосовно обов'язкового проведення аудиту. Зазначений термін у такому контексті вживається в цілому ряді законів та нормативно-правових актів. Зокрема, у Господарському кодексі України (ст. 90), Законі України „Про господарські товариства” (ст. 18), Законі України „Про акціонерні товариства” (ст. 75) та ін. У Законі України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність” також йде мова стосовно такого принципу бухгалтерського обліку та фінансової звітності, як повне висвітлення. Правда, сам зміст повного висвітлення має модифікований вигляд у порівнянні з концептуальною основою складання та подання фінансових звітів. Хоча значною мірою наведені тлумачення співпадають. Досить показовим є той факт, що у Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку (далі П(С)БО) водночас вживаються обидва терміни. Коли визначається мета складання фінансової звітності, звертається увага на її повноту. Натомість стосовно принципів підготовки фінансової звітності вживається термін „повнота висвітлення”.	„Аудит – це перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів”. Само собою зрозуміло, що будь-яка перевірка оформляється відповідним документом, який містить певну думку перевіряючого стосовно предмету перевірки. Тому подібного роду уточнення при визначенні суті аудиту є зайвими. З позиції МСА висловлення незалежної думки аудитора не є суттєвою ознакою аудиту, а в значній мірі характеризує сам процес аудиту та зміст аудиторського висновку, який містить в собі певну думку аудитора. Натомість в МСА більш суттєвою ознакою аудиту визначено отримання достатньої впевненості у тому, що фінансова звітність у цілому не містить суттєвих викривлень внаслідок шахрайства або помилки. Саме таку вимогу стосовно мети аудиту та аудиторської думки містить МСА 200. Серед мети аудиту цей МСА також називає підвищення ступеня довіри визначених користувачів до фінансової звітності. Якщо бути послідовним, то виникає питання щодо необхідності доповнення поняття аудиту не тільки такою ознакою, як висловлення незалежної думки аудитора, а також ознаками щодо отримання достатньої впевненості та підвищення ступеня довіри до фінансової звітності. Зрозуміло, що за наявності перелічених ознак поняття аудиту просто втратить свою сутність. Окрім того, поняття аудиту в останній редакції Закону України „Про аудиторську діяльність” зник термін „повнота”. Його замінили уточненням того, що фінансова звітність повинна в усіх суттєвих аспектах відповідати вимогам законів України, положенням (стандартам) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів. Наявність у фінансовій звітності усіх суттєвих аспектів і свідчить про її повноту. Пристосовувати зайвий раз поняття аудиту до термінології МСА не має ніякої потреби. Такі уточнення доцільно робити при викладенні порядку проведення аудиторської перевірки та визначенні змісту аудиторського висновку. Як не дивно, а в останній редакції Закону України „Про аудиторську діяльність” все таки вживається термін „повнота”, але в іншій статті, в якій йде мова стосовно обов'язкового проведення аудиту. Зазначений термін в такому контексті вживається в цілому ряді законів та нормативно-правових актів. Зокрема, в Господарському кодексі України (ст. 90), Законі України „Про господарські товариства” (ст. 18), Законі України „Про акціонерні товариства” (ст. 75) та інших (16-18). Якщо звернутися до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку то в концептуальній основі складання та подання фінансових звітів однією з основних якісних характеристик фінансових звітів є повнота. Її сутність полягає в тому, що інформація у фінансових звітах має бути повною в межах суттєвості та витрат, пов'язаних з її отриманням (19). В Законі України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність” також йде мова стосовно такого принципу бухгалтерського обліку та фінансової звітності, як повне висвітлення. Правда, сам зміст повного висвітлення має модифікований вигляд у порівнянні з концептуальною основою складання та подання фінансових звітів. Хоча, в значній мірі наведені тлумачення співпадають (20). Досить показовим є той факт, що в П(С)БО 1 „Загальні вимоги до фінансової звітності” одночасно вживаються обидва терміни. Коли визначається мета складання фінансової звітності звертається увага на її повноту. Натомість, стосовно принципів підготовки фінансової звітності вживається термін „повнота висвітлення” (21).

1	2
З наведеного вище можна зробити висновок, що повнота фінансової звітності становить одну з основних якісних характеристик та принципів підготовки фінансової звітності. Залишити цей принцип поза увагою або оминути його під час визначення поняття аудиту є абсолютно недоречним. Після ознайомлення з наведеними нормативно-правовими документами стає зрозумілим, що в останній редакції Закону України “Про аудиторську діяльність” у понятті аудиту замінили терміном “повнота” на його визначення у Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку та не у повному обсязі. Подібним чином з’явився у Законі України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність” штучно сконструйований термін “повнота висвітлення”. Під час застосування цього терміна залишається незрозумілим, чим відрізняється термін “повнота” від терміна “повнота висвітлення”. Це не що інше, як масло масляне, саме тому в П(С)БО вживають термін “повнота”, а також “повноту висвітлення”. Характерно, що такі якісні характеристики бухгалтерського обліку і фінансової звітності, як достовірність, повнота і відповідність законодавству, застосовуються в багатьох країнах світу протягом тривалого часу. У радянському бухгалтерському обліку та обліку інших соціалістичних країн наведеним поняттям також залишали відповідне місце. В кінцевому рахунку виникає питання, чому за таких обставин окремі фахівці вносять суперечливі та неузгоджені тлумачення у нормативно-правові акти. Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Вся проблема полягає у тому, що спроби винайти якусь новизну і бути оригінальним із наукових праць необґрунтовано переносяться у нормативно-правові акти. В результаті втрачається не тільки узгодженість та стабільність у застосуванні різного роду термінів і понять, а зводиться нанівець ефективність самих нормативно-правових актів. Не став винятком у цьому відношенні і Закон України “Про аудиторську діяльність”. Окрім поняття аудиту, критичної оцінки потребують й інші норми. Будемо плекати надію, що вагоме слово з цієї проблематики скажуть не тільки вчені, а також практикуючі аудитори. В якості підсумку нашої публікації зазначимо, що поняття аудиту, яке міститься в першій редакції Закону України “Про аудиторську діяльність”, повністю відповідає МСА і не потребує зайвих уточнень. Подібні уточнення тільки вносять плутанину в розуміння суті аудиту. Ототожнюють поняття аудиту як перевірки з порядком проведення такої перевірки. Якщо бути більш точним, то з окремими аспектами перевірки фінансової звітності аудитором. У зв’язку з цим приведення Закону України “Про аудиторську діяльність” у належний стан є актуальним завданням сьогодення.	З наведених вище нормативно-правових актів вбачається, що повнота фінансової звітності становить одну із основних якісних характеристик та принципів підготовки фінансової звітності. Залишити цей принцип поза увагою або оминути його при визначення поняття аудиту є абсолютно недоречним. Після ознайомлення з наведеними нормативно-правовими документами стає зрозумілим, що в останній редакції Закону України “Про аудиторську діяльність” в понятті аудиту замінили терміном “повнота” на його визначення в Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку і то не в повному обсязі. Зробили на всяк випадок з метою оригінальності. Подібним чином, з’явився в Законі України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність” штучно сконструйований термін “повнота висвітлення”. При застосуванні цього терміну залишається незрозумілим чим відрізняється термін “повнота” від терміну “повнота висвітлення”. Це не що інше, як масло масляне, саме тому, в П(С)БО 1 в одному місці вживають термін “повнота”, а в іншому йде мова про “повноту висвітлення”. Характерно, що такі якісні характеристики бухгалтерського обліку і фінансової звітності, як достовірність, повнота і відповідність законодавству застосовуються в багатьох країнах світу протягом тривалого часу. В радянському бухгалтерському обліку та обліку інших соціалістичних країн наведені поняття також залишали відповідне місце. В кінцевому рахунку виникає питання чому за таких обставин окремі фахівці вносять суперечливі та неузгоджені тлумачення в нормативно-правові акти. Вся проблема полягає в тому, що спроби винайти якусь новизну і бути оригінальним з наукових праць необґрунтовано переносяться в нормативно-правові акти. В результаті втрачається не тільки узгодженість та стабільність в застосуванні різного роду термінів і понять, а зводиться нанівець ефективність самих нормативно-правових актів. Не став винятком у цьому відношенні і Закон України “Про аудиторську діяльність”. Окрім поняття аудиту критичної оцінки потребують інші норми. Будемо плекати надію, що вагоме слово з цієї проблематики скажуть не тільки вчені, а також практикуючі аудитори. В якості підсумку нашої публікації зазначимо, що поняття аудиту, яке міститься в першій редакції Закону України “Про аудиторську діяльність” повністю відповідає МСА і не потребує зайвих уточнень. Такі уточнення тільки вносять плутанину в розуміння суті аудиту. Ототожнюють поняття аудиту як перевірки з порядком проведення такої перевірки. Якщо бути більш точним, то з окремими аспектами перевірки фінансової звітності аудитором. У зв’язку з цим приведення Закону України “Про аудиторську діяльність” в належний стан є актуальним завданням сьогодення.

ЯК ОРЕНДАРЮ ЗАХИСТИТИ В СУДІ ПРАВО НА ПОНОВЛЕННЯ ДОГОВОРУ ОРЕНДИ ЗЕМЕЛЬНОЇ ДІЛЯНКИ?

Як захистити переважне право орендаря на поновлення договору оренди земельної ділянки у разі ухилення орендодавця – ради від укладення додаткової угоди? Які способи захисту мають бути застосовані?

Є досить поширеною ситуація, коли орендар після закінчення строку договору оренди продовжує користуватися земельною ділянкою та сплачувати орендну плату, а також робить всі залежні від нього дії для пролонгації договору: направляє клопотання до ради, розробляє технічну документацію на відновлення меж земельної ділянки в натурі, тощо. Законом України «Про оренду землі» встановлюється місячний термін для розгляду орендодавцем листа-повідомлення з проектом додаткової угоди та реагування на це повідомлення (ч. 5 ст. 33 Закону «Про оренду землі»). Проте нерідко виникають ситуації, коли місцева рада пропускає термін для відповіді, а через деякий час заявляє вимоги орендарю щодо звільнення останнім земельної ділянки.

Відповідно до ч. 1 ст. 33 Закону України «Про оренду землі» «орендар, який належно виконував обов'язки за умовами договору, має переважне право перед іншими особами на укладення договору оренди землі на новий строк (поновлення договору оренди землі)».

Відповідно до ч. 6 ст. 33, «у разі якщо орендар продовжує користуватися земельною ділянкою після закінчення строку договору оренди і за відсутності протягом одного місяця після закінчення строку договору листа-повідомлення орендодавця про заперечення у поновленні договору оренди землі такий договір **вважається поновленим** на той самий строк і на тих самих умовах, які були передбачені договором».

Якщо договір оренди «вважається» поновленим, не зовсім зрозумілим є припис тієї ж ч. 6 ст. 33 Закону про те, що «у цьому випадку укладання додаткової угоди про поновлення договору оренди землі здійснюється із:

- власником земельної ділянки (щодо земель приватної власності);
- уповноваженим керівником органу виконавчої влади або органу місцевого самоврядування без прийняття рішення органом виконавчої влади або органом місцевого самоврядування про поновлення договору

оренди землі (щодо земель державної або комунальної власності)».

Справді, в укладенні такої угоди немає необхідності, оскільки договір вважається поновленим **на тих же самих умовах**.

Отже, основним проблемним питанням є наступне: які способи захисту мають бути застосовані для захисту права орендаря на поновлення договору.

Виходячи з аналізу судової практики, зазвичай орендодавці звертаються до суду з такими позовними вимогами: визнати укладеним договір про поновлення договору оренди земельної ділянки, або визнати договір оренди земельної ділянки поновленим та зобов'язати раду погодити договір про поновлення договору оренди земельної ділянки.

Наріжним каменем даної ситуації є те, що ні у ст. 16 Цивільного кодексу, ні у ст. 152 Земельного кодексу не передбачено такого способу захисту прав, як «визнання договору укладеним». На підставі цього суди касаційної інстанції практично у кожному випадку приймають рішення не на користь орендаря. Логіка, за якою касаційні суди обмежують коло способів судового захисту лише до тих, які чітко визначені в законодавстві, не є зрозумілою. Тим більше, що статтею 16 Цивільного кодексу передбачений такий спосіб захисту, як «зміна правовідношення». Отже, потрібно визначити, яким же чином захистити права орендаря у межах «законних» способів захисту.

1. Перший варіант вирішення даного питання – **вимагати з відповідної ради виконання її обов'язку** щодо підписання додаткової угоди, як такого, що виник на підставі норми закону (ст. 33 Закону «Про оренду землі»).

2. Другий варіант – **визнати право оренди** як таке, що виникло на підставі:

- 1) договору оренди, вже укладеного з радою;
- 2) норми закону (ст. 33 Закону «Про оренду землі»), яка визнає договір оренди поновленим на той самий строк і на тих самих умовах у разі відсутності заперечення орендодавця протягом місяця.

Матеріал підготувала:

*редактор журналу "Економіка. Фінанси. Право",
юрисконсульт
Анна Туманян*

УХИЛЕННЯ ВЛАСНИКІВ ВІД РЕЄСТРАЦІЇ ДОГОВОРУ ОРЕНДИ ЗЕМЛІ: ЯК ОБІЙТИ ЗАКОНОДАВСТВО

Досить цікавою є судова практика з приводу ухилення сторін від реєстрації договору оренди земельної ділянки. Ст. 18 Закону України "Про оренду землі" року визначає, що договір оренди землі набирає чинності після його дер-жавної реєстрації. Тоді питання, а що робити у випадку, якщо потенційний орендодавець забере свою заяву про реєстрацію договору оренди, після того, як потенційним орендарем уже були здійснені всі підготовчі заходи щодо укладення такого договору, які коштують чимало.

Зокрема, у постанові Харківського окружного адміністративного суду від 18 серпня 2010 р. по справі за позовом до філії Центру ДЗК про зобов'язання зареєструвати договори оренди землі (всього 6 договорів) з громадянами-власниками земельних ділянок. Щодо суті справи, потенційний орендар, агрохолдингова компанія, домовився з близько 40 власниками земельних ділянок про оренду. Відтак, вже на стадії реєстрації такого договору 6 осіб відкликали свої заяви. Суд відмовив у задоволенні позовних вимог, оскільки реєстрація договорів оренди відбувалася без згоди власників земельних ділянок.

На наш погляд, у вищезазначеній та аналогічній справах допускається неправильне трактування положень законодавства.

Так, Закон України «Про оренду землі», який встановив правила щодо оформлення договору оренди, був прийнятий 6 жовтня 1998 р. до чинного Циві-

льного кодексу, а саме, 1998 р.. На той час діяв ще Цивільний кодекс УРСР 1963 р.. Відповідно до ст. 16 закону «договір оренди земельної ділянки набирає чинності після досягнення домовленості з усіх істотних умов, підписання його сторонами і державної реєстрації». Відповідно до ст. 18 «укладений договір оренди земельної ділянки підлягає державній реєстрації». Закон «Про оренду землі» явно розрізняє моменти укладення договору та набрання ним чинності, що ставить під питання роль державної реєстрації такого договору. Цивільний кодекс УРСР 1963 р. не передбачав такої форми договору, як державна реєстрація. Відповідно до ч. 4 ст. 15 Закону «у разі згоди орендодавця надати земельну ділянку в оренду сторони укладають договір, в якому обумовлюють істотні та інші умови оренди землі».

Отже, робимо висновок про те, що укладення договору означало просто підписання його тексту, тобто досягнення домовленості щодо істотних умов, а вже потім «укладений, але не чинний» договір вступав у силу після його державної реєстрації. Таке тлумачення законодавства можна використати і в судовому розгляді.

Матеріал підготувала:

*редактор журналу "Економіка. Фінанси. Право",
юрисконсульт
Анна Туманян*