ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО–АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 5’2019
(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 № 21620-11520ІПР від 12 жовтня 2015 р.

Рішення Аудиторської палати України від
21.12.2017 № 353/10 (фахове видання з обліку та
аудиту).

Журналу присвоєно міжнародний ідентифікаційний
номер ISSN 2409-1944.

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 резендування

Рекомендовано до друку та до поширення через
мережу Інтернет Вченою радою Національної академії
внутрішніх справ України (Протокол № 10 від 14 травня
2019 р.) та Вченою Радою Таврійського національного
університету ім. В.І. Вернадського (Протокол № 12
від 16 травня 2019 р.). 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 17.05.2019
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

© "Аналітик", 2019
© "Економіка. Фінанси. Право", 2019

© "Аналітик", 2019
© "Економіка. Фінанси. Право", 2019

© "Аналітик", 2019
© "Економіка. Фінанси. Право", 2019

© "Аналітик", 2019
© "Економіка. Фінанси. Право", 2019
MONTHLY INFORMATIONAL AND ANALYTICAL JOURNAL

№ 5’2019
(issued from 1994)

ISSN 2409-1944

Journal is included in the list of scientific professional editions of Ukraine, which can be published results of dissertations for the degree of doctor and candidate (PhD).


The journal has been assigned an International Identification Number ISSN 2409-1944.

Founders:
Audit firm "Analityk" jointly with Tavrian National University after V.I. Vernadskyi and the National Academy of Internal Affairs of Ukraine

Articles must pass
selection, internal and external review

Recommended for publication and dissemination through the Internet by the Academic Council of the National Academy of Internal Affairs of Ukraine (Protocol № 10 dated May 14, 2019) and the Academic Council of the Tavrian National University after V.I. Vernadskyi (Protocol № 12 dated May 16, 2019). Full or partial reprint of the materials of the journal is allowed only with the consent of the editorial office.

The authors are responsible for the selection and presentation of the facts. The content and authenticity of the advertisement is the responsibility of the advertiser.

Signed for print 17.05.2019
Format 60/84/8
Publication – 250 copies

Address of the editorial office: 01001, Kyiv, Khreshchatyk str., 44
Phones: (050) 735-43-41, (096) 221-88-61
Fax: (044) 278-05-88
E-mail: efp.redaktor@gmail.com
Web: www.efp.in.ua

© "Analityk ", 2019
© "Economics. Finances. Law", 2019

Typography: LLC "International Business Center"
ЗМІСТ

**Т.В. АВЕРІХІНА, О.Б. КОЛОМА, О.О. НІКУЛЬЧА.** Сутність, роль основних підходів до формування інтелектуального капіталу ВНЗ, зарубіжний досвід ................................................................. 6

**А.Г. ІВАЩЕНКО, О.О. ШКОЛЕНКО.** Сучасний стан, діюча практика та умови банківського кредитування малого та середнього підприємництва України ................................................................. 10

**В.В. МАКАРЧУК.** Надання земель козацькій старшині в Українській гетьманській державі ................................................. 19

**Т.Я. МАТКІВСЬКА, О.В. ПОПОВИЧ.** Тлумачення поняття «грошові потоки» та їх класифікація ……… 23

**І.В. ОЗЕРСЬКИЙ.** Організаційно-правові аспекти застосування медіації в третейських судах України … 28

**А.М. ГЕРАСИМОВИЧ.** Вдосконалення організації облікової політики сучасного підприємства ........... 32

**Т.С. ШЕЛЬЧУК.** Проблемні питання діяльності спеціалізованої антикорупційної прокуратури ........... 37
CONTENTS

T.V. AVERIKHINA, O.B. KOLOMINA, O.O. NIKULCHA. The essence, the role of the main approaches to the formation of intellectual capital a higher education institution, foreign experience ........................................ 6

A.H. IVASHCHENKO, O.O. SHKOLENKO. Current state, active practice and conditions of banking lending of small and medium enterprises of Ukraine .................................................................................................. 10

V.V. MAKARCHUK. Providing land to Cossack elder in the Ukrainian hetman country .......................... 19

T.Ya. MATKIVSKA, O.V. POPOVYCH. Definition of «cash flows» and their classification ....................... 23

I.V. OZERSKYI. Organizational and legal aspects of the application of mediation in arbitration courts of Ukraine ............................................................................................................................................. 28

A.M. HERASYMOVYCH. Improving the organization of accounting policies of the modern enterprise .... 32

T.S. SHELCHUK. Problematic issues in the activities of the special anti-corruption prosecutor's office ........ 37
THE ESSENCE, THE ROLE OF THE MAIN APPROACHES TO THE FORMATION OF INTELLECTUAL CAPITAL: A HIGHER EDUCATION INSTITUTION, FOREIGN EXPERIENCE

AVERIKHINA Tetiana Volodymyrivna – PhD in Economics, Associate Professor of department, Odesa National Polytechnic University

KOLOMINA Olha Borysivna – PhD in Economics, Senior Lecturer, Odesa National Polytechnic University

NIKULCHA Oleksandra Oleksandrivna – student, Odesa National Polytechnic University

У статьї досліджені питання пов'язані з основними підходами до формування інтелектуального капіталу вузу, основні форми його підтримки на приватніх основах. Запропоновано різні підходи до трактування поняття інтелектуального капіталу. Виявлено, що основним орієнтиром, використовуючи зарубіжний досвід, реформування системи вищої освіти, в Україні пропонується використовувати нові підходи до формування інтелектуального капіталу. Встановлено, що основний орієнтиром, використовуючи зарубіжний досвід, реформування системи вищої освіти, в Україні пропонується використовувати нові підходи до формування інтелектуального капіталу вузів.

The article examines the issues related to the main approaches to the formation of the intellectual capital of the university, the main forms of its support on the example of foreign experience. Various approaches to the interpretation of the concept of intellectual capital are proposed. It is revealed that the main guideline, using foreign experience, in reforming the higher education system, in Ukraine is to use new approaches to the formation of intellectual capital associated primarily with the distribution of budget funds in this area, taking into account the accumulated intellectual potential of the university.

For Ukrainian reality, the intellectual capital of universities represents a key resource, expressed in the knowledge and competence assets of the faculty’s teaching staff, in the assets of the labor market that modern higher education is oriented to, in the assets of its infrastructure, which helps to stimulate and develop scientific thought, as well as ensure effective activities of universities in accordance with the economic requirements of the market.

It is considered that foreign experience in the formation and development of intellectual capital of universities should develop in the following directions: close cooperation with the industrial and public sectors of the economy; the successful application of new scientific and practical ideas that are research in the long run and depend on both private and academic investment; financial support of the university, creation of new directions and priorities in business and economy; the central place in the development of the intellectual capital of universities is the role of the state in foreign countries and its funding research and development work.

Keywords: intellectual capital, human capital, structural capital, grants, R&D

ВСТУП

Конкурентні переваги та лідерство в процесі ринкових відносин базуються на ефективному використанні особливих здатностей та навичок, які сприяють інтенсифікації інноваційному розвитку, їх називають інтелектуальним капіталом.

Для дослідження інтелектуального капіталу з метою одержання економічної вигоди потрібно ідентифікувати його складові компоненти, оцінити перспективи, роль основних підходів до його формування. Однак, багатогранність та неоднозначність тлумачення даного поняття до цього часу викликані суперечливість у підходах для з’ясування сутності та структури інтелектуального капіталу, ролі основних підходів до його формування. Означене вище спочатку до написання даної статті.

META СТАТІ – проаналізувати основні підходи до формування інтелектуального капіталу ВНЗ України
посередньо розвитком економістів цінностей ринкової системи, що виявляє собою цінності людини, які наділяють їх кожна з них породжена окрема компонента системи. Сукцінність цих знань визначає приховане джерело цінностей, яке наділяє компанією неназвану вищою ринковою оцінкою.

Першим дослідником природи інтелектуального капіталу вважається Томас Стюарт (Thomas Stewart). Він говорив, що інтелектуальний капітал це сума знань усіх працівників компанії, що забезпечує її конкурентноспроможність [4].

К. Арабян вважає інтелектуальний капітал складовою інтелектуального потенціалу: інтелектуальний потенціал (знання компанії) як собою сукцінність усіх формалізованих і неформалізованих знань компанії та вмінь трьох основних компонентів: інтелектуальний капітал, інформаційний капітал, людський капітал [5].

О. Кудирко вважає «нематеріальні активи» більш широким поняттям, якому припадають всі аспекти неформалізованих знань, вона включає у себе інтелектуальні складові [6].

Дехто з дослідників ототожнює поняття «інтелектуальний капітал» з нематеріальними активами (С. В. Комаров, А. Н. Мухаметшин [7]), але це поняття більш широке і включає в себе нематеріальні активи.

Аналіз цих праць та іншого матеріалу показує, що сутність інтелектуального капіталу розкривається через визначення його структури, призначення, можливостей управління ним з метою отримання вигоди. Головну роль у формуванні, розвитку й реалізації інтелектуального капіталу відіграє вища освіта, яка безпосередньо формує людський капітал і опосередковано через нього впливає на формування організаційного і інтерфейсного капіталів як основних підсистем інтелектуального капіталу [8]. Тому завдання – підготувати фахівців, здатних і бажаючих створювати і привертати зміни в економіці [9]. Саме здатність ефективно продукувати нові найсучасніші знання і доносити їх до споживачів (студентів та слухачів), формувати нові генеративи висококваліфікованих фахівців і адаптувати їх до мінливих вимог ринку визначають конкурентоспроможність національної системи освіти і конкретних вищих навчальних закладів (ВНЗ).

У цих умовах актуальним є роль основних підходів до формування інтелектуального капіталу ВНЗ, визначення їх сильних і слабких сторін у вищих умовах становлення інформаційної економіки з метою розроблення дієвих рекомендацій для посилення конкурентних позицій ВНЗ на ринку освітніх послуг.

У загальному випадку до інтелектуального капіталу ВНЗ слід відносити інформаційні, інтелектуальні та інші нематеріальні й матеріальні активи, які містять:

− знання та досвід науково-педагогічних працівників;
− ліцензії та документи про акредитацію окремих спеціальностей і ВНЗ у цілому;
− засвідчену сертифікатами відповідність освітніх послуг ВНЗ вітчизняним і міжнародним стандартам освіти, наприклад, розвиненим країнам, що забезпечує визначення їхньої вищої освіти;
− наукову інформацію (монографії, звіти про НДДКР, наукові статті тощо);
− навчально-методичну інформацію (робочі програми, підручники та навчальні посібники, методичні вказівки, тести тощо);
− корпоративну культуру і соціально-психологічний клімат у ВНЗ та його підрозділах;
− налагоджені зв’язки зі своїми контрагентами (абiturієнтами, освітніми закладами, що їх готують, посередниками, у тому числі іноземними, у наданні освітніх послуг, підприємствами та установами, що забезпечують працевлаштування випускників тощо), а також представниками контактних аудиторій (засоби масової інформації, кредитно-фінансовими уставами, політичними рухами, органами влади тощо), налагоджена і перевірена часом система плащування;
− економічну інформацію (маркетингову, відомості про економічних конгломератів ВНЗ, наприклад, про фірми, що здійснюють набір студентів за кордоном, техніко-економічні характеристики навчального, дослідного та виробничого обладнання, технології тощо);
− права власності ВНЗ та його працівників на продукцію інтелектуальної праці (новау-хау, патенти, зареєстровані торговельні марки, «розкручені» бренди, промислові зразки тощо);
− програмне, інформаційне та інше забезпечення
У суккупності всі структурні елементи інноваційного капіталу використовуються в основних бізнес-процесах ВНЗ і формують головний результат діяльності ВНЗ – випускників, майбутнього фахівця, бакалавра, магістра тощо. Важливість і значимість єдиної зі складових інноваційного капіталу очевидна, а їх взаємодія має суттєвий вплив на створення і примноження інтелектуального капіталу вузу.

При формуванні інноваційного капіталу вузу необхідно враховувати його особливості, пов'язані з характером завдань і функцій, які виконуються висучими навчальними закладами.

Відповідно до процесного підходу формування інноваційного капіталу відбувається в результаті виконання завдань і функцій вузу, основними з яких є:
- розвиток фундаментальних досліджень як основи для створення нових знань, освоєння нових технологій, становлення і розвитку наукових шкіл, наукових колективів на найбажаніших напрямках розвитку науки та техніки;
- забезпечення підготовки в вузах кваліфікованих фахівців і педагогічних кадрів високій кваліфікації на основі новітніх досягнень;
- збереження і зміцнення визначального характеру науки для розвитку системи високої освіти;
- розвиток інноваційної діяльності вузів;
- розвиток співпраці з науково-дослідними інститутами і підприємствами;
- створення умов для захисту інтелектуальної власності та авторських прав розробників як основи зміцнення і розвитку вузівської науки;
- створення якісно нової експериментально-виробничої бази високого рівня; розвиток фінансової бази досліджень і розробок за рахунок використання позабюджетних коштів і інноваційної діяльності;
- розширення міжнародного співробітництва високих навчальних закладів в області інтелектуальної власності.

Для залучення інтелектуального капіталу небхідно коригувати бюджетні інструменти для подальшого інвестування у наукові дослідження, виробляти диференційовані підходи до підтримки і фінансування різних стадій дослідницького циклу, встановлювати зрозумлій і прозорий зв'язок між науковими результатами і відповідною асоціацією молодих дослідників.

Наприклад, у зарубіжній практиці розвиток інтелектуального капіталу ВНЗ здійснюється за допомогою підтримки держави наукової та інноваційної діяльності у висших школах.

У Великобританії підходи до формування інтелектуального капіталу реалізується через систему «підпільний підтримки». Стратегічне фінансування проводиться через одноразові субсидії. Паралельно департамент інновацій, університетів і компетенції фінансує дослідницькі породи, які, у свою чергу, інвестують дослідження вкраїн на проектній основі. Таким чином, одноразові субсидії забезпечують стабільність і стратегічні ресурси, які університети можуть витратити відповідно до своїх приоритетів і програм розвитку.

Основні підходи до формування інтелектуального капіталу ВНЗ в Ірландії проходять через розвиток зв'язків високої освіти і промисловості. При цьому велика роль держави в інноваційних процесах: підтримується ряд ініціатив із розвитку зв'язків між системою високої освіти і промисловістю. Прикладом такої ініціативи може служити університету науки, інженерії та технології з метою накопичення та обміну знаннями, створення і використання можливостей для інновацій. Прикладні дослідні центри при ВУЗах працюють з дослідниками для виявлення комерційних можливостей у тому чи іншому проекті, для укладення договорів з підприємствами, захисту інтересів власності науковців.

Якщо говорити про Норвегію, то вона призначає велику увагу вищої освіти і науковці: є велика кількість державних і приватних науково-дослідних інститутів. Всі ВНЗ Норвегії зобов'язані проводити фундаментальні дослідження та підготовку наукових працівників, використовуючи роботи випускників ВНЗ і програми докторантів. Університети відповідають не тільки за проведення фундаментальних досліджень і підготовку наукових кадрів, а й за комерційне використання результатів винаходів, зроблених їх співробітниками. Частка державних інвестицій високої високих вищих випускників ВНЗ.

Особливо цікавий досвід Сингапуру у підходах формування інтелектуального капіталу високій освіти. Основний підхід грунтується на забезпеченні фізичного та емоційного благополуччя вчених (адаптація), підтримка розвитку, максимальне розкриття наукового потенціалу, фінансове заохочення наукових дослідників.

Виявляються сильні і слабкі сторони вчення, після
закінчення аспірантури вчений 2 роки проводить у науково-дослідному інституті, потім вибирає шлях у промисловість, корпоративні лабораторії, державне управління, до ВНЗ або НДІ. Також виплатаються різні нагороди і стипендії для талановитих вчених на всіх етапах їх кар'єри, від молодих студентів до докторських стипендіатів.

Використовуючи закордонний досвід реформування системи вищої освіти, в Україні пропонується використовувати нові підходи до формування інтелектуального капіталу пов'язано в першу чергу з розподілом бюджетних коштів у цій сфері, що враховує накопичений інтелектуальний потенціал ВНЗ. Діяльність ВНЗ багато в чому заснована на нематеріальній базі, що включає в себе знання, досвід професорсько-викладацького складу, розроблені навчально-методичні матеріали, що використовуються в навчальному процесі, наукові розробки, патенти, ліцензії тощо, які є головними активами ВНЗ. Інтелектуальний капітал ВНЗ повинен представляти ноу-хау кафедр, включаючи колективний досвід і навички, які пояснені підсвічувати їх ефективність та розвивати новаторські ідеї.

Для української дійсності інтелектуальний капітал ВНЗ вважає ключовим ресурсом, вираженим в знаннях і компетенційних активах ПВС кафедр, в активах ринку праці, на які орієнтується сучасна вища школа, в активах її інфраструктури, яка допомагає стимулювати і розвивати наукову думку, а також забезпечувати ефективну діяльність ВНЗ в відповідно до економічних вимог ринку.

ВИСНОВКИ

Розглянутий зарубіжний досвід формування та розвитку інтелектуального капіталу ВНЗ повинен розвиватися за наступними напрямками: тісна співпраця з виробничим і державним сектором економіки дозволяє закордонному науковому співтовариству ВНЗ розвивати нові форми співпраці та впроваджувати свої досягнення в різні сектори економіки; успішне застосування нових науково-практичних ідей не відбувається випадково, вони представляють собою дослідження у довгостроковій перспективі і залежать багато в чому від приватних, так і від академічних інвестицій; фінансова підтримка університету є важливим тенером для просування наукових думок, які в подальшому можуть послугувати основою для розвитку або навіть створення нових напрямків і пріоритетів у бізнесі та економіці; центральне місце у розвитку інтелектуального капіталу університетів займає роль держави у зарубіжних країнах і іншого фінансування НДДКР, що обумовлюється мільярдами і має колосальний вплив на зростання економіки і виробництва.

Список використаних джерел

1. Войт С.М., Хозяй С.Б. Активизация трудового творчого потенциала через интеллектуальный капитал. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Venu_2016_1_6
6..fd.lib.ru/PDF/167EVN314.pdf
CURRENT STATE, ACTIVE PRACTICE AND CONDITIONS OF BANKING LENDING OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES OF UKRAINE

The article assesses the current state of small and medium-sized businesses in Ukraine and its importance in the development of the domestic economy. The conditions for lending to this sector of the economy by Ukrainian banks and the problems it faces are analyzed. The effective ways to improve the efficiency of financing small and medium enterprises by improving their lending system are proposed. The article also stressed the need for state support, regulation and improvement of the mechanisms, forms and methods of managing the development of Ukrainian small and medium-sized businesses, and creating an institutional motivation to attract banks to lend to small and medium businesses in order to reduce the risk of loan defaults when lending to a specific sector of the economy.

The gradual renewal of the economy requires the further development of small and medium-sized businesses in Ukraine, the existence of which is impossible without the use of credit funds. Banks are trying to continue to cooperate with SMEs, reducing the level of interest rates on loans, increasing the amount of loans for business development and their term, expanding the volume of banking products for SMEs. However, interest rates are still quite high, lending conditions are tough, and lending terms are short-term, which discourage a significant part of SMEs from attracting bank loans. In addition, high risks of lending to the SME segment, instability of the banking system of Ukraine, a significant proportion of overdue loans in the total amount of loans indicates a deterioration in the financial condition of business entities and an unstable economic situation in the state, in turn, discourages banks from working with SMEs. Consequently, to solve the problem of lending to small and medium-sized businesses in Ukraine, three parties play an important role – the state, the banking sector and enterprises, which should act as one.

Keywords: small and medium-sized enterprises (SMEs), small and medium-sized businesses, commercial banks, sources of financing, bank lending, credit conditions, interest rate on loans, credit risks, government support

10
У роботах зарубіжних та українських вчених зважили відображения загальні питання розвитку малого та середнього бізнесу, але існує низька проблем, які й досі залишаються невирішеними, особливо з позиції практичних основ формування системи банківського кредитування малого та середнього бізнесу. Недостатньо вивчення залишаються також проблеми державної фінансово-кредитної підтримки підприємств малого та середнього бізнесу, визначення альтернативних джерел зацікавлення коштів, а також шлях розв’язання проблем кредитування малих та середніх підприємств банками України стосовно підтримання ефективності їх фінансування та мінімізації кредитних ризиків при кредитуванні малого та середнього бізнесу.

**МЕТА СТАТТІ**

Головною метою цієї роботи є аналіз сучасного стану та умов банківського кредитування підприємств малих та середніх бізнесу в Україні та обґрунтування заходів розвитку українського малого підприємництва шляхом вирішення проблем у сфері його фінансування.

**ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕМАЛУ**

Процвітання будь-якої країни потребує максимальної зв’язаності працездатного населення і стабільного економічного розвитку, сприяючи розвитку соціальної сфери та економіки безпосередньо. В економічно-розвинених державах світу саме такі підприємства стурбовані кризовою кризовим, в основному рушенієм сільського населення, основною їх середньої класу. Не адекватно фахівці заперечують, що без них існування великих підприємств є важливим під значним питанням.

Сьогоденний стан малих та середнього бізнесу в Україні, на жаль, не можна назвати задовільним – малий бізнес нашої країни поки, що не є повноцінним приводом ринкових інновацій та рушієм економічного зростання. Для прикладу в Німеччині близько 70 % загального об’єму продукції створюється саме малим та середнім бізнесом. Частка малих та середніх підприємств у валовому внутрішньому продукті України становила у 2015-2016 рр., лише тільки 6 % – 10 % – 16,7 %. Активна підтримка розвиту малого та середнього бізнесу в перспективі сприяє створенню великої кількості робочих місць, збільшенню податкових надходжень до бюджету, зростанню національного доходу. Малі та середні підприємства є потужним чинником в розвитку науково-технічного прогресу та формують здорове конкурентне середовище в галузях економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Суттєвий внесок у розробку теоретичних та практичних аспектів, проблематики розвитку та кредитування малих та середніх бізнесу зробили П. Друкер, А. Маршал, І. Шумпетер, Е. Рід, Е. Сміт, О. Лаврушин, В. Усоксин, Г. Білогосова, Б. Райд-берг, Ю. Старостин, В. Фадєєв, І. Шапін, І. Балабанов, Є. Жуков, М. Савельєва, М. Поліщуц, В. Афанасьєв, Л. Ібадова, В. Рубе, В. Мосейко, Г. Франсьова, В. Крумаль, А. Алексєєв, С. Синченко та інші вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів та практиків, що займаються проблемою функціонування малих та середніх бізнесу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми

У роботах зарубіжних та українських вчених зважили відображения загальні питання розвитку малого та середнього бізнесу, але існує низька проблем, які й досі залишаються невирішеними, особливо з позиції прак- тичних основ формування системи банківського кредитування малого та середнього бізнесу. Недостатньо вивчення залишаються також проблеми державної фінансово-кредитної підтримки підприємств малого та середнього бізнесу, визначення альтернативних джерел зацікавлення коштів, а також шляхи розв’язання проблем кредитування малих та середніх підприємств банками України стосовно підтримання ефективності їх фінансування та мінімізації кредитних ризиків при кредитуванні малих та середнього бізнесу.
і середнього бізнесу діють на території Європейського Союзу, частка яких у загальній доданній вартості скла- дає понад 57,8 %. До того ж, вони забезпечують майже чверть експорту.

У 2017 р. МСП забезпечило значну частку доданої вартості за витратами виробництва малого і середнього підприємництва, яка є в торгівлі та промисловості із значним внеском з боку підприємств, що працюють в сільському господарстві та надають різноманітні послуги. Суб'єкти мікропідприємництва зосереджені на наданні послуг у тих сферах, що не потребують значних інвестицій у виробництво, – загалом це сфера торгівлі. Цей фактор відображає відносну простоту для започаткування підприємницької діяльності, достат- ній рівень прибутковості та можливості для оптимізації ціні продуктів. Суб'єкти середнього під- приємництва здебільшого зосереджені у сфері надання послуг, але приблизно 30 % доданої вартості за витратами виробництва забезпечує промислове вироб- ництво. Частка доданої вартості за витратами виробни- цтва суб'єктів господарювання, зайнятих у сільському господарстві, є значною у сегментах малого підпри- емництва (без урахування мікропідприємництва) – це близько 20 %. Цей фактор пояснюється балансуван- ням між високою продуктивністю виробництва та до- датковими витратами, необхідними для асортиму- вання великої кількості договорів оренді земельних ділянок, розташованих у різних місцях. У цілому мале і середнє підприємництво в Україні є неоднорід- ним, що потребує різних підходів до формування по- літики та відповідно інструментів її реалізації [6].

Показники діяльності суб'єктів малої і серед- нього підприємництва в регіональному розрізі свідчать про існування варіацій у кількості суб'єктів господарювання на 10 тис. осіб наявного населення та кіль- кості зайнятих працівників. Найбільша кількість фізич- них осіб-підприємців зосереджена у Київській, Чер- нівецькій, Київській, Хмельницькій, Одеській та За- порізькій областях. Регіони з більш високим рівнем урбанізації мають високий рівень концентрації суб'єк- тів підприємництва.

Протягом останніх років погіршився стан економіки України, в тому числі суб'єктів малого та середнього підприємництва (МСП), які розглядаються в якості одного з приоритетних напрямів розвитку української економіки. Притаманна МСП гнучкість виробничої діяльності та самостійність у прийнятті рішень стосовно вибору стратегії розвитку, дозволяє їм опера- тивно реагувати на зміни, що відбуваються в суспіль- стві, краще враховувати споживчі уподобання населе- ння, швидко перебудовувати свою структуру, змінювати спеціалізацію та створювати нові робочі місця, беручи участь, таким чином, у процесі стабілізації за- гальної економічної ситуації в країні.

Одним з приоритетних зв'язань, що стоять перед державними органами, повинно стати створення сприя- ливих економічних і правових умов для розвитку МСП. Але державна підтримка буде не достатньо, якщо не буде здійснено дієвого механізму ефективної співпраці малого та середнього бізнесу та банківських установ, в якому б враховувалися чинники кредитно-
Таблиця 1

Основні показники діяльності банків України (млн. грн.) [3]

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1.</td>
<td>Кількість банків, які мають банківську ліцензію</td>
<td>180</td>
<td>175</td>
<td>175</td>
<td>174</td>
<td>180</td>
<td>145</td>
<td>117</td>
<td>96</td>
<td>82</td>
</tr>
</tbody>
</table>

АКТИВИ

| 2. | Кредити надани | 747348 | 755030 | 825320 | 815142 | 910782 | 1020667 | 981627 | 998682 | 1016657 |
| 2.1 | З них: валові кредити, надані суб’єктам господарювання (тобто не скориговані на резерви за активними операціями банків) у т.ч. в іноземній валюті | 498000 | 537000 | 608000 | 634000 | 727000 | 820000 | 831000 | 847000 | 870000 |
| 3. | Частка прочергеної заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів, % | - | 9,4 | 11,2 | 9,6 | 8,9 | 7,7 | 13,5 | 22,1 | 53,7 |

ПАСИВИ

| 4. | Зобов’язання банків | 765127 | 804363 | 898793 | 957872 | 1085496 | 1168829 | 1151276 | 1083324 | 1172761 |
| 4.1 | З них строкові кошти суб’єктів господарювання | 50511 | 55276 | 74239 | 92786 | 104722 | 102527 | 273818 | 365592 | - |
| 5. | Результати діяльності: | -38450 | -13027 | -7708 | 4899 | 1436 | -52966 | -66600 | -159388 | - |
| 6. | Рентабельність активів, % | -4,38 | -1,45 | -0,75 | 0,45 | 0,012 | -4,07 | -5,46 | 0,41 | Збиток 24,4 млрд. грн. |
| 7. | Рентабельність капіталу, % | -32,52 | -10,19 | -2,7 | 3,03 | 0,81 | -30,46 | -51,91 | 3,51 | Збиток 24,4 млрд. грн. |

Таблиця 2

Показники малої та середньої бізнесу в Україні та країнах-членах ЄС [3; 4; 6]

<table>
<thead>
<tr>
<th>Показники</th>
<th>Україна</th>
<th>Країни-члени ЄС</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Внесок малою бізнесу у ВВП країни, %</td>
<td>6-10</td>
<td>16,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Частка населення, зайнятого у малому та середньому бізнесі, від загальної кількості зайнятих в усіх підприємствах, що діють на території країни, %</td>
<td>71,5</td>
<td>71,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Частка малої та середньої бізнесу в загальній кількості всіх підприємств, що діють на території країни, %</td>
<td>16,4</td>
<td>18,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Питома вага кредитів для МСБ в загальному обсязі кредитного портфеля банків України, %</td>
<td>14,7 -2015 р., 15,1 - 2016 р.</td>
<td>12,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Обсяг наданих кредитів МСБ, млрд. грн. (обсяг кредитування МСБ банками України склав 15,1% та 12,4% від загального обсягу кредитування бізнесу – 847,0 та 870,0 млрд. грн., відповідно по 2016-2017 роках (табл.1))</td>
<td>127,9</td>
<td>107,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Рівень процентних ставок на кредити МСБ, %</td>
<td>13,0-24,0</td>
<td>13,9 -26,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Частка банківських кредитів у капіталі МСБ, %</td>
<td>7,1</td>
<td>20,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Додана вартість за витратами виробництва, %</td>
<td>58,0</td>
<td>59,0</td>
</tr>
</tbody>
</table>


У рейтингу найкращих умов кредитування підприємств малої та середньої бізнесу на першому місці – УкрСиббанк (BNP Paribas Groupe), який є одним із членів Європейського Фонду із підтримки малої і середньої бізнесу та реалізує її, надаючи кредити під 13,9 % річних терміном до 10 років. На другому місці – KredoBank – 16,9 %, терміном до 7 років.
та Укрзабанк – 17-18,4 %, до 5 років. Серед вітчизняних банків найкращі умови пропонує також Укрзабанк, Укрексімбанк – 20 % та Ощадбанк – 20,15 % терміном до 5 років (табл. 3).

Криза ж лише погіршила ситуацію через фактичне замороження кредитування. З початку кризи кредитний портфель МСБ банків зменшився подекуди майже вдвічі. Ситуація дещо вирівнялася у 2015-2017 рр.: у цей період питома вага кредитів для МСБ у загальному обсягу кредитного портфеля банків України складала 14,7 % – 15,1 % – 12,4 %, відповідно по роках (табл. 2). Але це теж дуже замало, адже у країнах ЄС цей показник складає більше 25 %. Все це негативно позначалось на фінансовому результаті до оподаткування за суб’єктами економічної діяльності в Україні, особливо у 2015 р., але ситуація дещо вирівнялася у 2017 р. (табл. 4; 5).

Погіршення економічної ситуації особливо сильно позначилися на якості обслуговування боргу малими та середніми підприємцями. Роздрібні підприємства займають лідируючі позиції за простроченими кредитами на балансі банків. Однією з причин, що стримують кредитування МСБ в Україні, може бути також брак інформації, необхідної банкам для оцінки кредитного ризику МСП, через відсутність прозорої звітності та низького рівня централізованого відстеження кредитних історій організацій.

Одним із основних джерел фінансових ресурсів для малого та середнього підприємництва є інвестиції в основний капітал (табл. 7).

У 2012-2016 рр. основним джерелом фінансування інвестицій в основний капітал, як завжди, залишалися власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких здійснено більш як половину всіх капіталовкладень. Так, у 2016 р. їхня частина в загальному обсягу становила 69,4 % і збільшилася, порівняно з 2012 р., на 9,7 % (табл. 7).

### Таблиця 3

<table>
<thead>
<tr>
<th>Банк</th>
<th>Ставка, %</th>
<th>Розова комісія за видачу від суми кредиту, %</th>
<th>Термін</th>
<th>Рейтинг</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>УкрСиббанк</td>
<td>13,9</td>
<td>1</td>
<td>До 10 років</td>
<td>+++</td>
</tr>
<tr>
<td>KredoBank</td>
<td>16,9</td>
<td>0,5</td>
<td>До 7 років</td>
<td>+</td>
</tr>
<tr>
<td>Укрзабанк</td>
<td>17,0-18,4</td>
<td>1</td>
<td>До 5 років</td>
<td>++</td>
</tr>
<tr>
<td>Укрексімбанк</td>
<td>20</td>
<td>-</td>
<td>До 5 років</td>
<td>++</td>
</tr>
<tr>
<td>Ощадбанк</td>
<td>20,15</td>
<td>0,2</td>
<td>До 5 років</td>
<td>+</td>
</tr>
<tr>
<td>ПУМБ</td>
<td>21</td>
<td>0,1</td>
<td>До 7 років</td>
<td>+</td>
</tr>
<tr>
<td>Південний</td>
<td>22</td>
<td>0,5</td>
<td>До 5 років</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>ТАСкомбінат</td>
<td>24</td>
<td>1</td>
<td>До 5 років</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>БТГА Банк</td>
<td>26</td>
<td>1</td>
<td>До 5 років</td>
<td>-</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Таблиця 4

<table>
<thead>
<tr>
<th>Показники</th>
<th>Фінансовий результат до оподаткування</th>
<th>Підприємства, які одержали прибуток</th>
<th>Підприємства, які зазнали збитків</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>% у загальній кількості підприємств</td>
<td>фінансовий результат</td>
<td>% у загальній кількості підприємств</td>
</tr>
<tr>
<td>Усього</td>
<td>- 558158,0</td>
<td>66,3</td>
<td>236261,1</td>
</tr>
<tr>
<td>по великих</td>
<td>- 188532,4</td>
<td>51,8</td>
<td>80955,9</td>
</tr>
<tr>
<td>підприємствах</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>по середніх</td>
<td>- 195132,8</td>
<td>62,6</td>
<td>106302,0</td>
</tr>
<tr>
<td>підприємствах</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>по малих</td>
<td>- 174792,8</td>
<td>66,5</td>
<td>49003,3</td>
</tr>
<tr>
<td>підприємствах</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>у т. ч.  по мікропідприємствах</td>
<td>- 100358,4</td>
<td>66,9</td>
<td>18639,7</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Таблиця 5

<table>
<thead>
<tr>
<th>Показники</th>
<th>Фінансовий результат до оподаткування</th>
<th>Підприємства, які одержали прибуток</th>
<th>Підприємства, які зазнали збитків</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>% у загальній кількості підприємств</td>
<td>фінансовий результат</td>
<td>% у загальній кількості підприємств</td>
</tr>
<tr>
<td>Усього</td>
<td>236952,1</td>
<td>72,8</td>
<td>593168,2</td>
</tr>
<tr>
<td>по великих</td>
<td>156906,3</td>
<td>73,3</td>
<td>266879,1</td>
</tr>
<tr>
<td>підприємствах</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>по середніх</td>
<td>90770,6</td>
<td>76,6</td>
<td>208842,6</td>
</tr>
<tr>
<td>підприємствах</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>по малих</td>
<td>-10724,8</td>
<td>72,7</td>
<td>117446,5</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Другим джерелом фінансування МСБ є кредити банків. За даними табл. 7, банки найбільше інвестували в основний капітал у 2012 р. (17,1 % від загального обсягу фінансування), а у 2016 р. частка банківських кредитів становила лише 7,1 %, що на 0,2 % менше порівняно з попереднім роком і на 10.0 % менше порівняно з 2012 р.

Проаналізувавши дані табл. 7, варто зазначити, що в Україні малій та середній бізнес стикається із серйозною проблемою доступу до фінансово-кредитних ресурсів. Частка кредитів у капіталі МСБ становить близько 20 % проти 60 % у розвинених країнах (табл. 2). Переважно підприємства рівняють у розвиток бізнесу власні прибутки та інвестиції засновників підприємств. Така ситуація зумовлена високим відсотком кредиту.

Отже, на сьогодні далеко не всі фінансові відносини вплинули кредитування. Позики виділяють малим та середнім підприємствам менш інтенсивно порівняно з великими корпоративними клієнтами та населенням (певною мірою зумовлено високим відсотком кредиту).

По-перше, на фоні великого бізнесу МСБ – менш якісний позичальник. За даними 2015 р. частка кредитів МСБ з прострочкою більш ніж на 90 днів у портфелі ТОП-10 вітчизняних фінансових установ становила 21 %, тоді як у корпоративному секторі відповідний показник був меншим – 15,5 %.

По-друге, банки складніше працювати з малими та середніми підприємствами, ніж з великими, враховуючи, зокрема, такі «технічні» моменти як нестабільність зміни більшої кількості персоналу, більш складність адекватного оцінювання платоспроможності тощо.

По-третє, у порівнянні, скажімо, з населенням МСБ хоч дещо і більш сумлінний позичальник (прострочча понад 90 днів у кредитах фізосіб за 2015 р. становляла 29,6 %), однак дохідність при роботі з ним менша, ніж у споживчому кредитуванні. Не сприяє залученню кредитів представниками МСБ також [11]:

а) висока вартість кредитів – 18-24-26% річних;
б) високі вимоги банків до забезпечення за кредитами, неготовність кредиторів інтенсивно використовувати досконале бланкові позики;
в) високий поріг для власної фінансової участі підприємців в інвестиційних проектах;
г) короткостроковість кредитування (позики видаються в основному на 1 рік);
д) неготовність більшості банків фінансувати стартапи;
е) нестабільність макроекономічної ситуації, невисокій рівень дійової активності і в державі тощо. Для кредиторів (банків) більш активно видавати кредити представникам МСБ заважає:
**Комбінована класифікація форм і видів державної підтримки малого та середнього бізнесу [8]**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Стаття</th>
<th>Право</th>
<th>Неправо</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Ведення реєстрації маліх підприємств. Спрощений порядок реєстрації:</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>– визначення мінімальної плати за ліцензування діяльності і сертифікацію продукції;</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>– управління системи контролю і перевірок малих підприємств, а також захист прав підприємців від непорядних службовців;</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>– забезпечення соціальної безпеки (боротьба з кримінальним ректом)</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Урядові заходи, які сприятливі для малого та середнього підприємництва</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>також захист прав підприємців від непорядних службовців</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Розроблення, впровадження та підтримка інноваційних проектів:</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>– впровадження нових технологій, продуктів і послуг;</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>– стимулювання власних інноваційних ідей, конкурсів і виставок;</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>– підтримка малих підприємств у впровадженні інноваційних технологій та продуктів.</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Організаційно-структурна підтримка:</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Усвідомлення інноваційних ідеї, впровадження нових технологій та продуктів.</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>– здійснення науково-технічних досліджень;</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>– освітня та навчальна діяльність.</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Фінансово-податкова підтримка:</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Стимулювання зв’язків між великими і малими фірмами на засадах франчайзингу, субконтрактингу та лизингу (нормативно-правове забезпечення, державне замовлення для великих фірм з обов’язковим залученням малих та середніх підприємств).</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>В тому числі інформаційно-маркетингове забезпечення (центри по вивченню внутрішнього і зовнішнього сегментів ринку, організація віртуальних інтернет-фorumів та діалогу з клієнтом).</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Розробка та реалізація стратегії розвитку малого та середнього підприємництва в Україні.</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Забезпечення соціальної безпеки:</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>– здійснення науково-технічних досліджень;</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>– освітня та навчальна діяльність.</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Забезпечення малих підприємств:</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>– технологічне виборганізація взаємодії з державними органами;</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>– підтримка малого підприємництва через засоби масової інформації.</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Таблиця 8
Встановлення пільгових умов надання в оренду приміщень і обладнання, що перебуває у державній власності, а також формування державних лізингових компаній.
Науково-технічна підтримка. 

Напряма підтримки малих та середніх підприємств здійснюється державою опосередковано, тобто через стимулювання великіх і середніх корпорацій, банків, страхових компаній, громадських організацій, а також залучення елементів інфраструктури малого бізнесу, які забезпечують загальні умови його розвитку (навчальних центрів, бізнес-інкубаторів, технопарків, лізингових, консалтингових, аудиторських, юридичних фірм).

Непрямі підтримки малих та середніх підприємств здійснюються в рамках підтримки як виділення субвенцій і дотацій регіонам й муніципальним утворенням, так і використанням ведення відповідної документації зі зміни рівня дотацій малим підприємствам. При цьому непрямі форми широко застосовано у рамках залучення ЄС до вирішення проблем реалізації малого бізнесу. 

ВІСНОВКИ

Поступове відновлення економіки потребує подальшого розвитку малого та середнього підприємництва в Україні, існуювання якого не можливе без використання кредитних коштів. Банки намагаються продовжувати співпрацювати з МСП, зменшуючи рівень процентних ставок за кредитами, збільшуючи розмір суми кредитів на розвиток бізнесу та його термін розширення обсяг банківських продуктів для МСБ. Проте відсутні ставки ще залишаються достатньо високими, умови кредитування — жорсткими, а терміни кредитування — короткостроковими, що відриває значну частину МСБ від залучення банківських кредитів. 

Крім того, високі зобов'язання кредитування сегменту МСБ, нестабільність банківської системи України, значна частка простроченої заборгованості за кредитами, загальній сумі кредитів, свідчить про погіршення фінансового стану суб'єктів господарювання та нестабільну економічну ситуацію в державі, що у свою чергу відбувається в зв'язку із змінами МСП з МСП.

Отже, для вирішення проблеми кредитування малого та середнього бізнесу в Україні важливу роль відіграють дві сторони — держава, банківський сектор та підприємства, які повинні діяти як одна ціле.

Основна місія держави полягає у тому, щоб досягти максимально чіткої і підтримувати малий та середній бізнес, як на законодавчому рівні, так і безпосередньо фінансовими ресурсами. На державному рівні основним завданням виступає здешевлення банківських кредитів шляхом регулювання ставок рефінансування і мінімізації вартості кредитів з боку Національного Банку України. Не менш важливим завданням є також розвиток в Україні альтернативних способів забезпечення кредитів, зокрема страхування фінансових ризиків, заснування гарантованих фондів або надання державних гарантій. Основними задачами таких фондів є фінансове забезпечення державної політики в галузі підтримки малого підприємництва і створення ефективно діючого фінансового механізму для реалізації державної програми, участь у фінансуванні регіональних програм, а також проектів і заходів, направленних на підтримку та розвиток малого підприємництва. Держава також повинна сприяти залученню кредитних ресурсів міжнародних фінансових інститутів, таких як Європейський банк (ЄБ), Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) та Європейський банк ренсурсування (ЄБРР), для малих і середніх підприємств та компаній із середнім рівнем капіталізації.

На рівні банків необхідно більше виважено формувати кредитну політику по відношенню до підприємств малого та середнього бізнесу, розуміючи, що саме за цими підприємствами майбутнє вітчизняної економіки та гарантія стабільності банківської системи, а також прийняття уваги розвитку нових банківських продуктів, які б були щедкими для малих та середніх підприємств та сприяли б їх розвитку. Комерційні банки також повинні змішувати фокус з великими підприємствами, у зв'язку з їх високою зацікавленістю, що відбувається в спадок з докризових часів, на малі та середні підприємства, оскільки фінансування малого бізнесу дозволить банкам диверсифікувати свій кредитний портфель і дасть можливість у підальшому якісніше варіати своїми ризиками. Тобто банкам потрібно ретельно підходити до питання диверсифікації своїх кредитних портфелів і оцінювати можливість у підальшому якісніше варіяті своїми ризиками. Розробка банківського законодавства было пересортоювано на короткі високопропорційні продукти у груні (кредити готівкою), споживчі кредити, кредитні картки тощо), а кредитування суб'єктів господарювання в основному сконцентровалося на сегменті великого корпоративного бізнесу. Таким чином, малій та середній бізнес був практично відстійним від позикових коштів, незважаючи на те, що в цьому сегменті є перспектива розвитку, в той час, як у великому корпоративному бізнесі вже спостерігається стагнація. 

Мали та середні підприємства, у свою чергу, повинні покінчити з тінізацією, показуючи достовірність і правдивість інформацію стосовно своєї діяльності, оскільки вона впливає на прийняття банком остаточного позитивного рішення стосовно їх кредитування.

Список використаних джерел

1. Закон України "Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні"; ухвалено Верховною Радою України 22.03.2012 р. (документ № 4618-17).
References


Providing Land to Cossack Elder

IN THE UKRAINIAN HETMAN COUNTRY

MAKARCHUK Vitalii Volodymyrovyч – PhD in Law, Assistant, Bila Tserkva National Agrarian University

The appeal to the experience of providing the Cossack ruler of land ownership is fully relevant to modern contractors of the Armed Forces of Ukraine, taking into account the modern process of providing land plots for military service. Cossack universals were an important source of law in Ukraine in the XVII-XVIII centuries, they were the legal basis for land ownership. After the National Liberation War under the leadership of Bogdan Khmelnitsky, the legal regime of the Ukrainian lands is analyzed. The legal grounds for possession of land by the Cossack elder are determined. The main privileges and liberties of the Cossacks and the reasons for their ruin are shown. The process of formation of Cossack-master's land tenure is shown. The process of increasing the control of the tsarist government over the activities of the Cossacks, registered Cossacks, land tenure, universal, estate

*   *   *

Introduction. The appeal to the experience of providing the Cossack ruler of land ownership is fully relevant to modern contractors of the Armed Forces of Ukraine, taking into account the modern process of providing land plots for military service. Cossack universals were an important source of law in Ukraine in the XVII-XVIII centuries, they were the legal basis for land ownership. After the National Liberation War under the leadership of Bogdan Khmelnitsky, the legal regime of the Ukrainian lands is analyzed. The legal grounds for possession of land by the Cossack elder are determined. The main privileges and liberties of the Cossacks and the reasons for their ruin are shown. The process of formation of the Cossack-master's land tenure is shown. The process of increasing the control of the tsarist government over the activities of the Cossacks, registered Cossacks, land tenure, universal, estate

*   *   *

Results. From the very beginning of the state, the proletarian land tenure existed in two forms: private (hereditary) and rank (temporal). The attempts of the elderly to seize the estates of the expelled Polish and Ukrainian lords did not find support from B. Khmelnitsky who, in his policy, took into account the interests of the hereditary Cossacks, the intransigence of the peasants and ordinary Cossacks to the restoration of feudal land tenure. The sources of the growth of superintendents land tenure were: occupation of free lands; buying land from Cossacks or peasants; hetman's rendering and rewarding of the royal government from the fund of free military estates. According to hetman Danylo Apostol the main land fund was distributed. The distinction between hereditary and temporarily conditional possession has practically disappeared.

Conclusion. Among the representatives of the wealthy Cossacks, the bourgeoisie, the Orthodox gentry and the clergy in the XVIII century, finally formed a separate social stratum - a Cossack elder. In her hands actually took a leading role in the economic, social and political spheres of public life. The Military Conscription of the Registered Cossacks, despite the significant rights and privileges enjoyed by the Cossack state, had a number of negative points. First of all, this was manifested in the ruin of a large part of the Cossacks as a result of prolonged wars and its property and social stratification.

Keywords: Cossack officers, registered Cossacks, land tenure, universal, estate
Вступ

Звернення до досліду наданням козацької старшини земель у власність є впевнений актуальний для сучасних контрактників зі збройних сил України. Розглядаючи сучасний процес надання їм земельних ділянок за військову службу, козацькі універсії були важливим джерелом права в Україні XVII–XVIII ст., особливо її юридичною підставою для володіння землею. Після Національно-визвольної війни під проводом Богдана Хмельницького правовий режим українських земель зазнав значних змін. До того часу в Україні були такі суб’єкти землеволодіння: духовенство, магнати та шляхта; пізніше з’явився новий суб’єкт – козацтво, яке поступово перетворювалося на окремий суспільний стан. Вагомий внесок у дослідження питання надання земель козацької старшини в Українській гетьманській державі зробили такі вчені: В. Антонович, В. Голобуцький, О. Малиновський, Ю. Мицьк, М. Слабченко та і. С. Системний метою дослідження становиться виявлення тенденцій законодавчого забезпечення землеволодіння процесу у державах, під юридикою яких перебувало реєстровое козацтво.

Результати

Провідне місце серед правових актів гетьманської влади займають універсії. Універсія – письмовий розпоряджальний акт адміністративно-політичного змісту, який в Україні у другій половині XVII – XVIII ст. видаляли гетьмані, Генеральна військова канцелярія її предшник. Генеральна старшина та полковники [1, c.211]. Дослідник історії українського права М. Слабченко, якодоступності актів гетьманської волі, які могли мати значення та закону і підзаконного актів [2, c. 46]. Окремо варто зазначити, що козацтво як соціальної категорії у другій половині XVII ст. перетворюється в окрему соціальну верству та відбувається процес його станової стабілізації, а в першій половині XVIII ст. відбувається процес тривалої оселення, а змін та формування європейської землеволодіння.

Виконуючи військову повинність, реєстре козацтво разом із тим мало ряд прав та привілейів. Зокрема, козаки користувалися правом власності на землю та інше майно, яке могли передати у спадок своїм нащадкам. Якщо представники козацької старшини часто отримували від гетьманів та полковників за службу на ранг або у власність села, то серед рядового козацтва таки явища були дуже рідкісними. У країнському випадку козаки могли заснувати хутір, причому дозвіл на його заснування надавали навіть сотники.

Наприклад, 29 березня 1676 р. почесний сотник Авдій Ляхатинський видав універсій земкові Архипу Федоровича Сабаєнку з наявства хутора та заселення його людми, за це козак повинен був «служити війську запорозькому вічним часом...,» [3, c. 65]. Так, 1 січня 1665 р. гетьман І. Брюховецький зновувів глухівського козака Марка Кімбаровича від сплати військової річкової з їого млині «..., в нагороду подяки цих воїнських і службових діячев, що своїм...» [4, c. 18].

До розгляду зазначеної частини реєстрового козацтва наприкінці XVII ст. додавалися ще відстанні з боку їхніх старшин, а також світських і духовних землевласників. Виконання військової повинності козаків потребувало значних коштів, тому не дивлячись на заборону з боку гетьмана та генеральної старшини, на місцях відбувається скупівництво козацьких грунтів і інших угод. В. Голобуцький вважає, що найбільш поширеною причиною перетворення козаків на звичайних селян було їхнє заботливця в результаті тривалої та тяжкої військової служби. Розорені козаки позичали гроші у заможній родини. Борг часто відображався або козаки віддавали кредитору земельну ділянку, майно, худобу і в результаті ставали посполитими [5, c. 110-111].

В. Антонович дійшов до висновку, що часто козаки від військової служби самі висиплювалися з ресурсу та переходили у розряд посполитих «вільних військових» сіл [6, c. 128]. Адже поки Лівобережжя зберігало свої автономні права в складі Російської імперії реєстр козацтво сприяв виявлению тенденцій законодавчого забезпечення землеволодіння процесу у державах, під юрисдикцією яких перебувало реєстровое козацтво.
The work of each enterprise is closely linked to the circulation of funds. The implementation of almost all operations arising in the course of an activity is impossible without the movement of funds, that is, without their receipt and spending. That is why the correct and clear organization of cash flows significantly affects the final results of the operation of the enterprise. In turn, it's important to understand the essence of the concept of "cash flow" and to be able to distinguish flows according to their classification criteria for the proper organization of flows. To date, there are many studies devoted to the study and analysis of cash flows. In the economic literature there are many approaches to the definition of cash flows. They are structured and classified according to different characteristics.

The article deals with the views of foreign and domestic scientists on the interpretation of the term "cash flow" and analyzes the interpretation of "cash flow" in legal acts. On the basis of the studied sources, it was proposed to clarify the essence of the cash flow. The comparative classification of cash flows occurring in economic science is proposed and it is proposed to allocate the most optimal variant of the classification of cash flows. The essence and purpose of each type of cash flows is described.

The result obtained has a theoretical and practical value in managing the cash flows of an enterprise to ensure their balance by type, volume and intervals.

In our opinion, it is important to understand the essence of cash flows and their types. After all, the expedient formation of flows will ensure the coordinated work of the enterprise and, as a consequence, obtaining good results from its activities. Therefore, the main task of managing cash flows is to ensure their balance by type, volume and intervals.

**Keywords:** cash flows, classification of cash flows, monetary resources, cash inflows, cash outflow

**ВСТУП**

Робота кожного підприємства тісно пов'язана з кругообігом грошових коштів. Здійснення практично всіх операцій, що виникають у ході діяльності, неможливе без руху коштів, тобто без їх надходження та витрачення. Саме тому, правильна та чітка організація грошових потоків істотно впливає на кінцеві результати функціонування підприємства. У свою чергу, для правильної організації потоків важливо розуміти саму сутність поняття «грошовий потік» та вміти розрізняти потоки за їх класифікаційними ознаками.

На сьогоднішній день існує велика кількість досліджень, які присвячені вивченню та аналізу грошових потоків. В економічній літературі є безліч підходів до визначення грошових потоків. Їх структурують і класифікують відповідно до різних ознак. Найвідомішими відомі вітчизняним та зарубіжним науковцям, що зробили вагомий внесок у вивчення сутності грошових потоків, їх класифікація та методи управління ними, є: Дж.К. Ван Хорн, І.А. Бланк, Є.Ф. Брігхем, Е. Нікбах, А. Гропплеллі, Л.А. Бернстайн, І. Бернар, Ж.-К. Коллі, Ф.Ф. Бутинець, Є.В. Мих, Г.Г. Кірейцев, І.А. Маркіна.
МЕТА РОБОТИ полягає у дослідженні та вивченні сутності грошових потоків підприємства і їх класифікаційних ознак з погляду різних наукових підходів.

МОДЕЛІ ДОСЛІДЖЕННЯ
Методологічною та інформаційною основою дослідження є аналіз наукових праць, матеріалів періодичних видань та ресурсів Internet.
При проведенні дослідження використано методи аналізу та синтезу, порівняння та узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ
Вперше термін «громший потік» – cash-flow (англ.) почали використовувати наприкінці 50-х рр. XX ст. в іноземній літературі, яка описувала фінансовий аналіз та фінансовий менеджмент. Спочатку термін вживали лише під час визначення вартості фінансових активів та при оцінюванні ефективності інвестиційних проектів. Згодом грошові потоки набули більш широкого значення та використання у фінансовій практиці. Причиною цьому став постійний перехід від відомого дослідження показників прибутковості до розгляду ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості.
Серед науковців не сформовано єдиного підходу до трактування «громшого потоку».
Так, на думку відомого спеціаліста в галузі фінансового менеджменту Є.Ф. Брихгема, «громшовий потік – це фактично чисті грошові кошти, які фірма отримує чи витрачає протягом певного періоду» [6].
І.А. Бланк визначає грошовий потік як «основний показник, що характеризує ефект інвестицій у вигляді повернених інвестору грошових коштів. Основу грошового потоку складають чистий прибуток та амортизація матеріальних та нематеріальних активів». Крім цього, він стверджує, що «громший потік підприємства являє собою сукупність надходжень та виплат, які розподілені у часі та просторі та генеруються у процесі діяльності підприємства» [5]. Такий підхід до трактування «громшого потоку» підтримують науковці І.А. Маркіна та Є.В. Мих [11, 12].
Е. Нікбахт та А. Громпеллє розглядають грошовий потік як «міру ліквідності компанії, яка складається з чистого дохіду та безготівкових витрат, таких як амортизаційні відрахування». Таке пояснення грошового потоку, з одного боку, позначає його сутність, з іншого – основні його складові [13].
Дж.К. Ван Хорн наголошує, що «поняття грошових коштів та грошових потоків можна трактувати по різному залежно від завдань аналізу». Він вважає, що «громшове потоки визначають як робочий оборотний капітал у широкому тлумаченні цього поняття та як готовку - у вузькому» [8].
На погляд Л.А. Вернстайна, «термін «громший потік» сам по собі не має відповідного тлумачення та позбавлений змісту. Кожне підприємство може мати прилив коштів (громшові надходження) та відтік коштів (громшові виплати). Крім цього, ці приливи та відтоки стосуються різних видів його діяльності. Тому, відмінність між ними можна визначити як для кожного виду діяльності, так і для всіх видів діяльності компанії загалом» [3].
І. Бернар, Ж.-К. Коллі стверджують, що «громший потік відображає вартість придбаних або проданих товарів та послуг, а також рух боргових вимог, які є формою грошового обміну» [4].
Для Ф.Ф. Бутиця грошовий потік є найважливішим самостійним об’єктом фінансового аналізу, за допомогою якого можна визначити фінансову стійкість та платоспроможність підприємства [7].
Г.Г. Кирєєв вважає, що «громший потік є одним із ключових моментів оптимального співвідношення між ліквідністю та прибутковістю» [9].
Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку № 7 «Звіт про рух грошових коштів» трактує грошовий потік як «надходження і витрати грошових коштів та їх еквівалентів» [2].
Відповідно до ІІІСБО № 1, грошові потоки – це надходження і витрати грошових коштів (грошей) у результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності [1].
Враховуючи вище наведене, можна стверджувати, що грошовий потік – це показник, пов’язаний з надходженням чи витраченням грошових ресурсів підприємства, що виникає у результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Аналіз грошових потоків підприємства дозволяє визначити його фінансову стійкість та платоспроможність.
Класифікації грошових потоків вчені приділяють меншу увагу. Роботи, присвячені цьому питанню, є дуже мало, адже більшість науковців вчать в проблему обліку, контролю та аналізу грошових коштів та їх еквівалентів.
Найбільш відома класифікація грошових потоків розроблено І.А. Бланком. У ній наведено аж дев’ятнадцять класифікаційних ознак [5]. Схожою до неї є класифікація, розроблено Л.О. Лігоненко та Т.В. Ситник [10].
А.М. Поддерьогін, Л.Д. Буряк, О.О. Терещенко класифікують грошові потоки за: видом фінансово-господарської діяльності, масштабом діяльності, зміною залишків грошових коштів, валютою депонізації, значимістю грошових потоків, та за розподілом у часі [14].
Взявшись до уваги дослідження цих авторів та проаналізувавши підходи до класифікації інших науковців, пронумеруємо наступну класифікацію грошових потоків (табл. 1).

Таблица 1

<table>
<thead>
<tr>
<th>Класифікація грошових потоків підприємства</th>
<th>За масштабами обслуговування господарського процесу</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>ГП по підприємству в цілому</td>
<td>Накопичує всі види грошових потоків, які обслуговують господарську діяльність підприємства в цілому</td>
</tr>
<tr>
<td>ГП за окремими структурними підрозділами</td>
<td>Характеризує надходження і витрати коштів, що виникають наслідків діяльності окремих структурних підрозділів підприємства</td>
</tr>
<tr>
<td>ГП від окремих господарських операцій</td>
<td>Виступають як первинний об’єкт самостійного управління та характеризує надходження та витрачення грошових коштів від дійсніння певних господарських операцій</td>
</tr>
</tbody>
</table>

ЕКОНОМІКА. ФІНАНСИ. ПРАВО
5’2019
### За видами господарської діяльності

| ГП від операційної діяльності | Характеризує грошові виплати постачальникам, стороннім виконавцям окремих видів послуг, що забезпечують операційну діяльність, заробітної плати персоналу, зайнятому в операційному процесі. А також податкові платежі підприємства в бюджети всіх рівнів і в позабюджетні фонди та інші виплати, пов’язані зі здійсненням операційного процесу. Одночасно цей вид грошового потоку відображає надходження грошових коштів від продажу товарів і здійснення послуг та інші грошові надходження від операційної діяльності. |
| ГП від фінансової діяльності | Характеризує надходження від випуску акцій та інших цінних паперів, а також виплати грошових коштів для погашення позик та кредитів, придбання цінних паперів. |
| ГП від інвестиційної діяльності | Характеризує надходження та виплати грошових коштів, пов’язані з бажаннями створити розширенний агінційний чи пайовий капітал, оздоровлянням довгострокових і короткострокових кредитів і позик, реалізацією та придбанням фінансових інвестицій, необоротних активів. |

### За спрямованістю руху коштів

| Положительный (входящий) ГП | Характеризує надходження грошових коштів, які підприємство отримує в результаті усіх видів діяльності. |
| Негативный (вихідний) ГП | Характеризує сукупність коштів, які підприємство витрачає в процесі його діяльності. |

### За методом обчислення обсягу

| Валовий ГП | Характеризує надходження або витрати грошових коштів в періоді часу, що аналізується, у розрізі його окремих проміжків. |
| Чистий ГП | Характеризує різницю між надходженням та витрачанням коштів у певному періоді часу в розрізі окремих його інтервалів. За його допомогою можна проаналізувати результат від фінансової діяльності підприємства та темпи зростання його ринкової вартості. |

### За рівнем достатності обсягу

| Надлишковий ГП | Вид грошового потоку, при якому надходження грошових засобів значно перевищують реальну потребу підприємства в їх витрачанні на конкретні потреби. |
| Дефіцитний ГП | Грошовий потік, при якому надходження грошових засобів значно нижчі від реальних потреб підприємства в їх витрачанні. |

### За методом оцінки в часі

| Текущий ГП | Грошовий потік підприємства, що визначається в оцінці теперішнього часу. |
| Будущий ГП | Грошовий потік, який визначається в оцінці майбутнього конкретного моменту часу шляхом порівняння майбутніх грошових потоків з їх виглядом у теперішній час. |

### По безперервності формування в аналізованому періоді

| Регулярный ГП | Характеризує надходження або витрачання грошових засобів пов’язаних з господарськими операціями, що у певному періоді часу здійснюються постійно по окремих інтервалах цього періоду. Існують такі види регулярного грошового потоку: - регулярний грошовий потік з рівномірними тимчасовими інтервалами часу в межах певного періоду; - регулярний грошовий потік з нерівномірними тимчасовими інтервалами в межах періоду. |
| Дискретный ГП | Характеризує надходження або витрачання грошових коштів, пов’язаних зі здійсненням одноразових господарських операцій підприємства в конкретному розглянутому періоді часу. |

### За варіативністю спрямованості руху грошових коштів

| Стандартний ГП | Вид грошового потоку, спрямованість якого є незмінною. |
| Нестандартний ГП | Грошовий потік, спрямованість якого змінюється більше одного разу. Наприклад, інвестування капіталу в портфель фінансових інструментів з постійним резидентуванням отриманого доходу з метою його майбутнього розширення. |

### За характером грошового потоку по відношенню до підприємства

<p>| Внутрішній ГП | Характеризує сукупність надходження і витрачання грошових коштів у межах підприємства. Тобто, грошові операції підприємства з його персоналом, засновниками та іншими особами, що мають до нього конкретне відношення. |
| Зовнішній ГП | Характеризує грошові операції підприємства, пов’язані з його контрагентами і державними органами. |</p>
<table>
<thead>
<tr>
<th>За рівнем збалансованості обсягів взаємопов’язаних грошових потоків</th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Збалансований ГП</td>
<td>Вид сукупного грошового потоку від певної господарської операції, по структурному підрозділу або підприємству в цілому, за яким забезпечена збалансованість між обсягами вхідного і вихідного потоків підприємства.</td>
</tr>
<tr>
<td>Незбалансований ГП</td>
<td>Вид сукупного грошового потоку від певної господарської операції, по структурному підрозділу або підприємству в цілому, за яким балансовий зв’язок та збалансованість не забезпечується.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**За періодами часу**

| Короткостроковий ГП | Грошовий потік, у якому період від початку грошових надходжень або виплат до повного їх завершення не перевищує одного року. |
| Довгостроковий ГП | Грошовий потік, у якому період від початку грошових надходжень або виплат до повного їх завершення перевищує один рік. |

**За формами використання грошових коштів**

| Готівковий ГП | Частина сукупного грошового потоку підприємства, яка обслуговується безпосередньо готівкою. |
| Безготівковий ГП | Частину сукупного грошового потоку підприємства, яка обслуговується кредитними і депозитними інструментами фінансового ринку (кредитними картками, акредитивами, векселями, чеками, банківськими депозитами тощо). |

**За видом валюти, яка використовується**

| ГП у національній валюті | Грошовий потік, кошти якого емітовані відповідними державними органами країни. |
| ГП в іноземній валюті | Грошовий потік, у якому задіяна валюта інших країн. |

**За значущістю у формуванні кінцевих результатів господарської діяльності**

| Приоритетний ГП | Вид грошового потоку, який значно впливає на формування чистого прибутку підприємства. |
| Другорядний ГП | Грошовий потік, який не має істотного впливу на формування кінцевих результатів господарської діяльності підприємства. |

**За передбачуваністю виникнення**

| Повністю передбачуваний ГП | Грошовий потік, обсяг та час здійснення якого можуть бути повністю визначені заране. |
| Недостатньо передбачуваний ГП | Грошовий потік, обсяг та час здійснення якого не можуть бути достовірно визначені заране, а виникнення його можливо відбувається в зв’язку з простими змінами факторів суспільного життя. |
| Непередбачуваний ГП | Грошовий потік, який виникає з виникненням ненадзвичайних подій або незапланованими операціями, що з’являються у процесі діяльності підприємства. |

**За законністю здійснення**

| Легальний ГП | Характеризує надходження і виплати грошових коштів, які повністю відповідають діючим у країні правовим нормам. |
| Тіньовий П | Характеризує надходження і виплати грошових коштів, здійснення яких не відповідає діючим правовим нормам. |

**За можливістю забезпечення платоспроможності**

| Ліквідний ГП | Характеризує такий вид грошового потоку підприємства, за яким співвідношення його вхідного і вихідного потоків за певний період дорівнює або перевищує одиниці. |
| Неликвідний ГП | Характеризує такий вид грошового потоку підприємства, за яким співвідношення його вхідного і вихідного потоків за певний період менше одиниці. |

**За можливістю регулювання у процесі управління**

| ГП, що піддається регулюванню | Грошовий потік, який може зазнати певних змін у часі чи за обсягом. |
| ГП, що не піддається регулюванню | Грошовий потік, який не може бути відкоригований у часі та за обсягом без негативних наслідків для кінцевих результатів діяльності підприємства. |
ВИСНОВКИ
На основі проведеного дослідження ми встановили, що немає однозначного тлумачення «грошових потоків» та їх класифікації. Існує багато різних підходів стосовно трактування грошових коштів, водночас їх класифікаційним узагальненням автори приділяють недосконалість увах.
На нашу думку, досить важливо розуміти сутисть грошових потоків та їх видів. Адже, доцільне формування потоків забезпечить загальну рухомість роботи підприємства та як наслідок, отримання хороших результатів від його діяльності.
Тому, головне завдання управління грошовими потоками полягає у забезпеченні їх збалансованості за видами, обсягами та інтервалами. Для вирішення цього завдання на підприємстві повинна працювати група людей, яка буде займатись плануванням, обліком, аналізом та контролем відповідних показників грошових потоків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ
1. Національне походження (стандарт) бухгалтерського обліку, § 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності". URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 "Звіт про рух грошових коштів". URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_019
10. Лігоненко Л.О., Ситник Г.В. Управління грошовими


References
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ МЕДІАЦІЇ В ТРЕТЕЙСЬКИХ СУДАХ УКРАЇНИ

ORGANIZATIONAL AND LEGAL ASPECTS OF THE APPLICATION OF MEDIATION IN ARBITRATION COURTS OF UKRAINE

ОЗЕРСЬКИЙ Ігор Володимирович

DOCTOR OF LAW, PROFESSOR OF DEPARTMENT, BLACK SEA NATIONAL UNIVERSITY AFTER P. MOKHLA

Дисліджено теоретико-методологічні та організаційно-правові аспекти медіаційних процедур в третейських судах України, а також проблеми законодавчої регламентації означеної інституту. У контексті означеного наведено пропозиції стосовно удосконалення чинного законодавства, що регламентує вирішення спорів у третейському суді. Проводиться уценення участи незалежних судів та медіаторів у третейському суді. Розглядається вопрос про використання медіаційних процедур в третейських судах, а також проблеми законодавчої регламентації означеної інституту.

Исследовано теоретико-методологические и организационно-правовые аспекты медиационных процедур в третейских судах Украины, а также проблемы законодательной регламентации указанного института. В контексте указанного предлагаются предложения по совершенствованию действующего законодательства, которое регламентирует решение споров в третейском суде. Рассматривается вопрос участия независимых судей и медиаторов в третейском суде. Рассматривается вопрос о применении медиационных процедур в третейских судах, а также проблемы законодательной регламентации указанного института.

Ключові слова: медіація, посередництво, змалажні способи, альтернативне вирішення спорів, третейський розгляд

Ключевые слова: медиация, посредничество, состязательные способы, альтернативное решение споров, третейское рассмотрение

Keywords: mediation, inter mediation, competitive ways, alternative method of solving disputes, arbitration

ВВЕДЕНИЕ

Як відомо, третейський суд є однією з давніх і пе-ревірених форм вирішення спорів, причому виникне-
спорів за допомогою інституцій, альтернативних державному судочинству, що керувалися при вирішенні спору не лише нормами права, а й інтересами сторін [2, с. 41]. Сьогодення судочинства, на шляху думку деяких вчених, зводиться до суду третєї особи, яка обирається самими сторонами, які за свою добровільну угодою довіряють даному суду розглянути і вирішити конкретний спір [1, с. 5].

Відповідно ч. 2 ст. 2 Закону України «Про третейські суди» (2004 р.), третейський суд означений як недержавний незалежний орган, що утворюється за угодою або відповідним рішенням захисників від індивідуальних та/або юридичних осіб у встановленому законом порядку для вирішення спорів, що виникають із цивільних та господарських правовідносин. Завданням третейського судочинства є захист майнових і немайнових прав та охоронювання законом інтересів фізичних і юридичних осіб внаслідок всебічного розгляду та вирішення спорів відповідно до чинного законодавства [3]. Мабуть, саме тому про доцільність альтернативного (позасудового) врегулювання спорів, що вирішуватися третейськими суддями наголошено в п. 5.4 «Стратегії реформування судоустрою, судочинства та суміжних правових інститутів на 2015–2020 рр.», затвердженій Указом Президента України від 20 травня 2015 р. № 276.

Вивчене правою природою інституту «методії» приплили свою увагу низка вчених та практиків, серед яких можна відзначити наукові праці А. Анциповича, С. Борисових, С. Васильчанка, А. Горового, В. Жмудь, Г. Зера, Г. Срьоменка, І. Івченко, Л. Литвицького, У. Михальського, Г. Оргенчук, О. Притюка, О. Спектор, В. Яковлева та ін. Однак, не дякичуючи на велику кількість досліджень з проблем альтернативних спосібів вирішення спорів у третейських судах України, так і за кордоном, в юридичній і науковій літературі лишаються фрагментарно дослідженими питання визначення правового статусу медіаторів, а також реалізації медіаційних процедур у третейському суді з урахуванням залучення спеціальних знань медіаторів.

МЕТА РОБОТИ
Метою представленого дослідження є здійснення організаційно-правового аналізу існуючих альтернативних (медіаційних) способів вирішення спорів у третейських судах України, формування науково-теоретичних та практичних висновків стосовно необхідності залучення спеціальних знань до медіаційного процесу. Для досягнення поставлених мет, було визначено наступні завдання: дослідити особливості застосування альтернативних спосібів вирішення спору у третейських судах, а також визначити перспективи оптимізації залучення медіаторів до процесу примирення та урегулювання їх спеціального статусу.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ
Теоретико-методологічною основою даної праці виступає діалектичний метод та основні положення теорії функції. Системи управління тощо. У процесі дослідження використовувалася такий метод: системного аналізу – умовивши здійснити аналіз фундаментальних положень сучасної теорії правосудьєвої діяльності, основоположних нормативних актів, а також наукових праць вітчизняних і зарубіжних учених з проблем альтернативних способів вирішення спорів у діяльності третейських судів.

РЕЗУЛЬТАТИ
Несправедливого вирішення спорів, основними видами яких прийнято вважати переговори, поселення та вирішення спорів відповідно, третейський розгляд виникає як альтернатива офіційній системі правосуддя. У свою чергу, самим альтернативним розглядає вирішення спору як власне засоби вирішення спору чи врегулювання правового конфлікту. Способом, за безпорадним законом, з метою досягнення необхідного правового результату (встановлення суб’єктивних прав і обов’язків сторін) [4, с. 29].

Вірою зазначає, що третейські суди не входять до судової системи України, що обумовлює її особливу статус, що пояснюється наступними, [5, с. 226]. У цьому разі доречно згадати позицію Конституційного Суду України, який наголосив (п. 3.2), що третейський розгляд не є правосуддям, а рішення третейських судів є арбітражним органом, як у випадку юридичної діяльності з вирішення спорів від сфер цивільних і господарських відносин в межах права, визначеного ч. 5 ст. 55 Конституції України [6]. Згідно п. 8 ст. 4 Закону України «Про третейські суди» (2004 р.) одним з принципів ефективного вирішення спору в сфері цивільних і господарських відносин в межах право, зазначеноє у ст. 5 ст. 55 Конституції України [6]. Згідно п. 8 ст. 4 Закону України «Про третейські суди» (2004 р.) одним з принципів ефективного вирішення спору в сфері цивільних і господарських відносин в межах права, зазначеноє у ст. 5 ст. 55 Конституції України [6].
Втім, фахівці аналізуючи рішення третейських судів вказують, що ці суди часто фактично не вирішують спори, а в обхід передбачених законом процедур за- довольняють певні суб’єктивні інтереси нерідко з по- рушеннями при цьому прав третіх осіб та держави. Найбільш типовими справами, які розглядали третей- ські суди, були справи стосовно визнання: дійсності договорів пра відлучення нерухомого майна, при роз- гляді яких за допомогою третейського суду особи уві- кидають укладання таких договорів у встановлений за- коном нотаріальний форм, якою передбачено сплату відповідних платежів та державну реєстрацію; спори, метою яких є захоплення контроль над юридичними особами [12] та використання третейських судів у рей- дерських схемах (незаконне виключення корпоратив- них прав тощо) [13, с. 190].


Подів викликане чи чинна редакція ч. 2 ст. 18 «Про третейські суди» (2004 р.), де вписано, що «у разі одноосереднього вирішення спору третейській суддя постійно діючого третейського суду повинен мати віщу юридичну освіту. У разі колегіальної вирішення спору вимоги стосовно наявності вищої юридичної освіти поширюються лише на головову складу третей- ського суду». Як відомо, третейський суддя перш за все, вирішує спір не лише керуючись винятково Зако- ном, але й внутрішніми складовими своїх психологіч- них властивостей (емпатія, атракція, апатія, навіяність, вразливість, конфліктність, комунікативність, інтерак- тивність тощо), а відтак повинен мати знання з пси- хології та конфліктології. Про цей аспект підкреслено в юридичній науковій літературі. Так, А. Мілохова наголошує, що роль третейського суддя може викону- вати спеціаліст, безпосередньо пов’язаний із конфлік- том у сфері, що додатково забезпечує внесення компетентного та справедливої рішення [15, с. 136].

Вважаємо, що оптимальним способом вирішення цієї проблеми є внесення певних змін та уточнень до чин- ного законодавства, що регламентує питання вимог до особистості третейського судді.

Таким чином, пропонуємо вписати ч. 1 ст. 18 означеного Закону у наступній редакції: «третейським суддею може бути призначена чи обрана особа, яка прямо чи опосередковано не заінтересована в резуль- таті вирішення спору, а також має віщу юридичну освіту та освіту, що передбачає спеціальні знання з пси- хології чи конфліктології, практичний досвід розв’яза- ння конфліктів, ділові та моральні якості, необхідні для вирішення спору». А ч. 2 ст. 18 Закону, варто узагальнити, зважаючи на її цілю визнання частин з основі теорії права абсурдність. Також, питаючи фахових вимог до особистості судді, можливо вирішити шляхом внес- сения доповнень (додаткових вимог до третейських суддів) до регламенту третейських судів, наприклад розділу третього «Регламенту постійно діючого тре- тейського суду при Київській торгово-промислійській палаті», де вписати: «третейським суддею може бути особа, яка має віщу юридичну освіту та освіту, що передбачає спеціальні знання з психології чи конфлікт- тології. Такі доповнення будуть цілком узгоджуватися з нормою ч. 3 ст. 18 Закону України «Про третейські суди» (2004 р.), де вписано, що «при вирішенні спору третейським судом для вирішення конкретного спору суддю можуть бути встановлені додаткові вимоги до третейських суддів».

На нашу думку, потребує доповнень і чинна редакція ч. 4 та 5 ст. 33 (назва – «Розгляд справ третей- ським судом та виконання рішень») Закону України «Про третейські суди» (2004 р.), а саме, в ч. 4 додати по-ложення про можливість використання спеціальних знань медіатора. Пропонуємо наступний варіант означен- ня частини ст. 3 Закону: «Третейський суд на по- чатку розгляду повинен з’ясувати у сторони можли- вість закрити справу миром по розгляду в подальшому, у разі військових вимог, що відповідає вимогам частині 1 ст. Закону, в талях наступних зміст: «За клопотанням сторон, а також з урахуванням консультативно-рекомендацій- ного думку зазначеного до вирішення спору медіатора, третейський суд приймає рішення про затвердження мирного угоди. Адже, як наголошується в юридичній науковій літературі, пересудники відповідальні за процес медіації переговорів [14, с. 19].

Більш того, кардинальними змінами до чинного Закону України «Про третейські суди» (2004 р.) було включення положення закріпленого у нормі ч. 4 ст. 33 про розгляду третейським судом у примірній сторін спору шляхом укладення мирної угоди на всіх стадіях процесу, оскільки це спотворює уяву про не- залежність суду та його нейтральної позиції у вирі- шенні спору до будь-якої із сторін. Тоді, це буде узгодь- джуватися з нормою ч. 1 ст. 18 Закону, де вписано, що: «Третейські суди не є представниками сторін». Саме тому, така «місія» розглядається не лише з точки зору незалежного медіатора, про якого дійшли в означенному Законі пряме наявність не зазна- дується. Таким, третейський суддя фактично й висту-
Висновки

Отже, специфіка предмета третейського розгляду почасти вимагає залучення до його вирішення фахівців з одночасним поєднанням психологічних та юридичних знань. Оскільки, навіть за наявної специалізації третейських суддів, рівень їхньої обізнаності у галузі психологічних знань все ще залишається недостатнім, а тому звертаються до медіації, суд та сторони спору повинні обрати серед осіб, які мають спеціальні знання саме у сфері юридичної психології чи конфліктології, і розуміючи специфіку предмета спору, допомогуть виявити справжні прагнення та інтереси сторін з метою їх примирення.

Список використаних джерел

2. Олєнчук Г.О. Правове регулювання застосування медіації при вирішенні цивільно-правових спорів: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03. Київ, 2016. 213 с.
11. Білузов Ю. До питання про звернення рішення третейського суду до виконання. Переконливі застосування альтернативних способів вирішення спорів (ADR) в Україні. Львів, 2009. С. 65-70.
12. Практика застосування судами Закону України "Про третейські суди". URL: http://www.scout.gov.ua/clients/ys/ris/81b1ca3b59140111fc2256bf7004f9ed3/bbb/df6c2045892c225766a004c0fa4?/дата звернення: 11.02.2019.
14. Бережна І. Сумна доля альтернативних методів вирішення спорів в Україні. URL: http://blog.liga.net/user/berenzhnaya/article/2073.aspx

References

6. The decision of the Constitutional Court of Ukraine № 1-rp/2008 of 10.01.2008 (the case of the task of the arbitral tribunal). URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v011p710-08
IMPROVING THE ORGANIZATION OF ACCOUNTING POLICIES OF THE MODERN ENTERPRISE

HERASYMOWYCH Anatoli Mykhailovych – Doctor of Economics, Professor, Nizhyn Agrotechnical Institute of National University of Bioresources and Nature Management


* * *

The study of the state of the organization of accounting policies at Ukrainian enterprises gives the right to create, that in today’s conditions, which characterize a new breakthrough of the scientific and technological revolution from the 80s of the twentieth century, the further globalization of the economy, increased competition and the constantly unpredictable variability of the market environment, changed priorities control of production activities from articles of cost of production to business processes that form this cost, and in financial activities - from the final month control u to daily operational forecast-strategic. The indicated changes in control priorities predetermine the need to improve the organization's accounting policy, which determines by what methods, methods accounting financial and managerial accounting, to provide information for managing business processes. This practice is achieved through the mechanisms and tools of accounting engineering. Yes, it is necessary to supplement 1) factors of influence: external - the factor of the scientific and technological revolution, and internal - the development strategies; 2) the principles of legality, adequacy, unity - the principle of "forecasting"; 3) the procedure is proposed to be supplemented with a whole set of mechanisms and tools of accounting engineering: the classification of business processes, the characteristics of the possibilities of the application of consolidated mega-accounts and balance sheets for the operative determination of the actual and projected financial condition; the procedure for documenting business processes; the peculiarities of the formation of complex objects of accounting and management as a synthesis of budgeting, regulatory accounting methods of operational and cost analysis.

Ключові слова: облікова політика; інструменти бухгалтерського інжинерингу; об’єкти; суб’єкти; принципи; фактори; методи; способи; процедури

Ключевые слова: учетная политика; инструменты бухгалтерского инжиниринга; объекты; субъекты; принципы; факторы; методы; способы; процедуры

Keywords: accounting policy; accounting engineering tools; objects; subjects; principles; factors; methods; ways; procedures
РЕЗУЛЬТАТИ


Постає проблема нової ролі діючої облікової політики, механізмів і інструментів якої необхідно адаптувати до нових вимог. Зазначаємо, що оскільки загальні діючі підходи, які сформувалися за останні десяти роки і законодавчо регулюються, залишаються базовими, то вважаємо, що в ході їх розкриття, але, звичайно, у контексті змін, викликаних використанням методів бухгалтерського інжинирингу, як інструментів обліково-аналітичного забезпечення механізму фінансового інжинирингу.

Для вирішення цієї проблеми проведемо аналіз і оцінку визначення діючих принципів, методів і процедур ведення обліку, з метою відновлення у них інструментів бухгалтерського інжинирингу та сформулюємо припущення з вдосконалення діючих механізмів та інструментів облікової політики. Вдосконалення облікової політики у контексті її нової ролі буде розкрито наступним чином через:

– обґрунтування нових факторів, що впливають на формування облікової політики підприємства;

– формування складу та змісту принципів, методів та процедур організації облікової політики, з огляду на те, що контроль за використанням ресурсів повинен здійснюватися за технологічними бізнес-процесами, а не за видами продукції, де рівень їх використання лише формально зазначається в статтях собівартості, але процеси споживають ресурси, а не навпаки;

– розроблення моделі практичного застосування облікової політики на підприємствах, з використанням відповідних облікових процедур і в економічній реалізації, у контексті використання інструментів бухгалтерського інжинирингу, які відповідають новим об’єктивам, що відбуваються в трьох рівнях:

1) міждержавному – розроблення правил і принципів функціонування бухгалтерського обліку у межах об’єднання держав;

2) на державному – встановлення загальних правил, стандартів ведення бухгалтерського обліку;

3) підприємства – як сукупність спосібів і прийомів ведення бухгалтерського обліку, що прийняті на підприємстві і відповідають особливостям його функціонування. Це уточнено на рис. 1.

Рис. 1. Складові діючої облікової політики підприємства

На організацію будь-якого процесу, в першу чергу, впливають фактори зовнішнього та внутрішнього середовища.

До найвідоміших зовнішніх факторів відносяться: нормативно-правове регулювання міждержавними і державними органами, галузь діяльності, система оподаткування. Їх необхідно доповнити такими новими, як: науково-технічна революція; глобалізація економіки, нові економічні та облікові механізми і інструменти, викликані науково-технологічною революцією.

До найвідоміших внутрішніх відносяться: організаційно-правова форма підприємства, масштаб діяльності, виробничо-організаційна структура, інформаційне забезпечення, кваліфікація персоналу, ступінь свободи дій (самостійність у виборі партнерів, клієнтів та іншого вирішення). Їх склад необхідно доповнити факторами стратегічного розвитку, без якого підприємство втрачає мету й здатність вдосконалуватися та ринки.

На основі, другою, групою елементів облікової політики підприємства є принципи. До принципів від-
Узагальнюючи документом, що визначає методику та організацію обліку на підприємстві, є наказ (Положення) про облікову політику.

Слід мати на увазі, що якщо нормативно-правовими актами не передбачено певний метод або процедура ведення обліку, то підприємство самостійно їх передбачає в наказі (Положення) про облікову політику, виходячи із рекомендованих МСБО та МСФЗ судженнях та діючих П (С) БО України.

Підсумовуючи вище розкриті діючі механізми і інструменти облікової політики на українських підприємствах з внесеними пропозиціями стосовно їхнього вдосконалення, необхідно зазначити, що головне у них — це розширення їх функцій, у зв'язку з впровадженням нових механізмів і інструментів бухгалтерського інжинирингу як обов'язково складової нового прогнозного економічного механізму управління сучасним підприємством — фінансового інжинирингу, викликаного з 80-х рр. XX ст. науково-технічною революцією.

Водночас, нові елементи облікової політики з бухгалтерського інжинирингу (табл. 1) необхідно включити за видами обліку активів (основних засобів, виробничих запасів, незавершеного виробництва та інших) та пасивів (власного капіталу, довгострокових і короткосрочних зобов'язань та інших) до окремих розділів Положення про облікову політику підприємства.

Враховуючи нововведення сформовано концепцію облікової політики сучасного підприємства (рис. 2). Формування облікової політики звичайно проходить кілька етапів. На першому етапі встановлюють предмет облікової політики для конкретного підприємства, відповідно до суккупності об'єктів бухгалтерського обліку (фактів господарської діяльності). На другому етапі, залежно від складу об'єктів обліку, визначаються конкретні умови, явища і процеси, які впливають на розробку облікової політики.

Третій етап передбачає аналіз загальновизначених припущень у побудові облікової політики з погляду виявлени на мінулу етапі суккупності факторів; при їхній адекватності ці припущення закладаються в основу облікової політики.

Третю групою елементів облікової політики підприємства є методи.

Оскільки використання інструментів бухгалтерського інжинирингу у системі механізмів та інструментів облікової політики є внутрішньою справою самого підприємства, то всі методи, а вони встановлені державою — регулятором, стосовно оцінки і переоцінки активів та пасивів, нарахування амортизації, створення різних резервів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції тощо, є незмінними, тобто необхідно внести у систему внутрішнього господарського управлінського обліку — у розширення складу процедур, але доповнення і уточнення їх змісту, виходячи з необхідності забезпечення обліково-аналітичною інформацією про бізнес-процеси підприємства.

Необхідні доповнення і уточнення пропонуються здійснити самому підприємству, з врахуванням особливостей його діяльності, за такими процедурами (табл. 1).

Таблиця 1

<table>
<thead>
<tr>
<th>Процедурні питання, що визначають та регламентують облікову політику підприємства</th>
<th>Необхідно вдосконалити в умовах використання інструментів бухгалтерського інжинирингу</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1. Перелік облікових номенклатур</td>
<td>Доповнити особистостями бухгалтерського інжинирингу</td>
</tr>
<tr>
<td>2. Складання робочого плану рахунків</td>
<td>Додатково робочий план мета-рахунків</td>
</tr>
<tr>
<td>3. Порядок організації матеріальної відповідальності</td>
<td>Доповнити особистостями бізнес-процесів для керівників «центри відповідальності»</td>
</tr>
<tr>
<td>4. Перелік основ, які мають право підпису документів</td>
<td>Доповнити дійовий</td>
</tr>
<tr>
<td>5. Порядок документообігу</td>
<td>Новий порядок, з врахуванням документування бізнес-процесів</td>
</tr>
<tr>
<td>6. Порядок ведення управлінського обліку</td>
<td>Доповнити особистостями: 1) для операційної виробничої діяльності — синтезованим об’єктом (бюджетування + нормативний метод обліку + операційний аналіз) за центрами відповідальності; 2) для фінансової діяльності — об’єктом «центр обліку фінансових ситуацій» — ризик, резервів, платоспроможності та інших</td>
</tr>
<tr>
<td>7. Форми внутрішньої управлінської звітності</td>
<td>Доповнити: 1) для операційної діяльності «Звіт про роботу зміни»; 2) для фінансової діяльності «Моніторинговий похідний балансовий звіт»</td>
</tr>
<tr>
<td>8. Технологія оброблення інформації</td>
<td>Доповнити особистостями бюджетування та документування бізнес-процесів</td>
</tr>
<tr>
<td>9. Організація ведення податкового обліку</td>
<td>Доповнити особистостями забезпечення інформації при використанні інструментів бухгалтерського інжинирингу</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Четвертий етап полягає у відборі потенційно придатних для використання підприємством методів і способів ведення бухгалтерського обліку. Відбір ведеться з існування теоретично можливих методів і способів, відповідно до прийняття на минулому етапі припущень і запропонованих нових, на другому етапі, факторів вибору.

**ВИСНОВОК**

Оскільки, бухгалтерський інжиніринг, як інструмент обліково-аналітичного забезпечення управління су- часним підприємством, є принципово новим у системі інформаційного забезпечення, то це викликає необхідність в розширенні функції всіх елементів облікової політики факторів, принципів, методів, спосібів, процедур, об'єктів та суб'єктів діяльності. У контексті чого пропонується їх доповнити необхідними навичками, які забезпечують організацію облікової політики підприємства, в умовах дії нового економічного механізму, – фінансового інжинірингу, який набув поширення в країнах з ринковою економікою, як один із механізмів оптимізації єкзокових явищ у глобалізаціонному конкуренційному середовищі.

**Список використаних джерел**

2. Голов С.Ф., Ефименко В.І. Учений контроль з АПА. Відомства, 1991, №11; С. 5-11
9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 "Облікові політики, лимні в облікових оцінках та помилки". URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_020

References
SHELCHUK Tetiana Serhiivna – student, National Law University after Yaroslav the Wise

The article is devoted to problematic issues of implementation of the Specialized anticorruption Prosecutor’s office functions. Priority directions of improvement of activity of Specialized anti-corruption prosecution, based on the provisions of international legal instruments, international experience. The functions and tasks of Specialized anti-corruption prosecutors whose implementation is carried out in a procedural form are established. In the article is determined the basic requirements for the existence of this anti-corruption body in accordance with international standards. The author investigated the situation in the sphere of fighting against corruption in Ukraine. The author determined the main requirements for ensuring the independence of functioning of the Specialized anticorruption Prosecutor’s office in accordance with international standards. The author pays close attention to the inconsistency in the legislation of Ukraine. The author pronounces Specialized anticorruption Prosecutor’s office should be a link between the system of state anti-corruption bodies, which ensures its integrity and efficiency.

Key words: specialized anti-corruption prosecutor’s office, functions, international standards, requirements, problems
персоналу і органів у сфері боротьби з корупцією у пояснювальному меморандумі до Конвенції визналас
ініативу забезпечення спеціалізації та незалеж
протігоподібних за проходити кор
я повинні мати адекватні знання і юридичні
й матеріальні засоби для отримання та централіз
ваного використання інформації необхідної для запо
бігання і виявлення корупції» [2]; у п. 8 Рекомендаций Комітету Міністрів Ради Європи № 2000 (2012) 19 Роль
прокуратури у системі кримінальної юстиції (конста
tовано, що спеціалізація повинна розглядатися як пріорітетний напрям організації прокуратури, навчання і професійної діяльності прокурорів [3].

Міжнародні антикорупційні конвенції визначають
четири засади зумовлені забезпечення ефективності спеціалізованих антикорупційних органів, а саме спеціалізацію, незалежність, професійну підготовку та дос
tатні адекватні ресурси. Отже, для реальної боротьби з корупцією необхідно, в першу чергу, чітко визна
чити та розподілити повноваження між конкретними інституціями, забезпечити наявність спеціалізованих органів, на які покладається б обов'язки щодо проти
дії корупції.

Функції САП визначені у ч. 5 ст. 8 ЗУ «Про прокуратуру» № 1697-VII від 14.10.2014 р. [4]: функція нагляду за додержанням законів під час проведення оперативно-розшукової діяльності, досудового роз
слідування Національним антикорупційним бюро України. Підтримання державного об'єднання у від
повідних провадженнях та представництво інтересів громадянин або держави в суді у випадках, передба
ченних цим Законом і пов'язаних із корупційними або пов'язаними з корупцією правопорушеннями здійсню
ється в випадках, передбачених Законом України «Про прокуратуру» № 1697-VII від 14.10.2014 р., стосовно корупційних або пов'язаних із корупцією правопору
шеннями. Більш детально питання діяльності САП регульовано Наказом Генеральної прокуратури Украї
ній «Про затвердження Положення про Спеціалізовану антикорупційну прокуратуру Генеральної про
куратури України» від 12.04.2016 р.

Згідно п. 5 ст. 8 Закону України «Про прокуратуру» від 14.10.2014 р., де зазначено, що антикорупційна прокуратура створюється на правах самостійного структурного підрозділу, тому питання його незалежності виходить на перший план. У рекомендаційних наставах від Міжнародного валютного фонду уз
азальною, що одним із шляхів забезпечення ефек
тивної самостійності та незалежності публічного органу або структурного підрозділу такого органу є надання йому формальних прав, а саме: право самостійно здійснювати планування своєї діяльності та визначати внутрішню організаційну структуру (визначати межі та розміри, географічне розташування територіальних підрозділів); право вислідувати, перезаписувати кошти, передбачені бюджетом органу (підрозділу); право виз
начати власні адміністративні стандарти діяльності (наприклад, порядок проведення зустрічі, контроль у рамках здійснення нагляду за діяльністю правоохоронних органів); залучення персоналу, підвищення його кваліфікації та оплата праці (спроможність визна
чати академічні та технічні кваліфікаційні стандарти для різних категорій осіб, що приймаються на роботу;
проко

під
я
строї
підрозділів в системі крім місії прокуратури у системі прокуратури України, визначення своїх повноважень є
незалежності.

Однак, на підставі аналізу Закону України «Про прокуратуру» можна зробити висновок, що відносно пев
ного обмеження активностей, антитруційної прокуратури, а саме, відповідно до ч. 3 ст. 7 вище названого
Закону, вказано, що утворення САП, визначення її структурі та штату здійснюються Генеральним прокуро
ром за погодженням з Директором Національного антикорупційного бюро України. У цьому випадку виникає питання, для чого Генеральному прокурору, який очолює єдину систему прокуратури, погоджувати свої рішення стосовно утворення та діяльності струк
турного підрозділу прокуратури з іншими суб’єктами, а саме з Директором НАБУ. Крім того, згідно із п. 5 ст. 8
Закону Генеральний прокурор, його перший заступ
ник та заступники не мають права давати вказівки прокурорам Спеціалізованої антикорупційної прокурату
ри та здійснювати інші дії, які прямо стосуються реалізації прокурорами Спеціалізованої антикорупцій
ної прокуратури у їхніх повноваженнях, а в свою чергу, ст. 17 Закону, прокурори відповідного рівня, а для першого заступника та заступника Генерального прокурора України (серед яких є керівник Спеціалізованої антикоруп
cійної прокуратури) прокурором відповідного рівня є саме Генеральний прокурор України, мають право дав
вати вказівки прокурору нижчого рівня, погоджувати приймати ним певних рішень і здійснювати інші дії, що безпосередньо стосуються реалізації цим прокуро
ром функцій прокуратури, виключно у межах і поряд
яку, визначених законом. Крім того, у ч. 3 ст. 17 За
кону зазначено, що Генеральний прокурор України має право давати вказівки будь-яким прокурорам, але не зазначено жодних обмежень для цього стосо
вої прокурорів Спеціалізованої антикорупційної прокуратури, адже, незважаючи на те, що прокурори антикорупційної прокуратури є працівниками Спеціа
лізованої антикорупційної прокуратури, у Законі зазначено, що прокурори України мають едичний статус незалежно від місця прокуратури у системі прокурату
україни чи адміністративної посади, яку прокурор обіймає в прокуратурі [7].

Також, окрім питання неузгодження положень за-
конодавства стосовно діяльності САП, однією із сут-
tевых проблем є те, що між створеними антикоруп-
ційними органами вже тривалий час спостерігається
яке противостояння, тобто, замість того, щоб скоордини-
нувати свої зусилля у єдиному напрямку, вони зай-
маються вирішенням внутрішніх міжусобищ, чим ком-
прометують себе в очах суспільства. Можливо, по-
чаток діяльності Вищого антикорупційного суду спри-
ятиме вирішенню цього питання. Зокрема, стосовно
циєового можна зазначити, що на думку А.В. Лапкіна по-
чаток функціонування ВАС можна буде вважати за
вершенням створення щільної системи протидії крі-
мінійним корупційним правопорушенням, органом
розслідування яких є НАБУ, органом процесуального
керівництва таким розслідуванням і підтриманням пуб-
лічного обвинувачення у яких є САП, а судового роз-
глядну й вирішення відповідних справ – ВАС [8].

ВИСНОВКИ
Створення спеціалізованого антикорупційного органу
свідчить проте, що боротьба і запобігання корупції на
сьогодні є одним із пріоритетних напрямів державної
політики, що відповідає передовому європейському
dосвіду. Однак, слід зазначити, що успішне виконання
циєового завдання забезпечується за рахунок діяльності
не тільки певного структурного підрозділу, а й про-
куратури загалом, крім того, поліції та усіх інших
правоохоронних та управлінських структур держави і
громадських формувань. На мою думку, саме САП
має бути сполученою ланкою системи державних анти-
корупційних органів, яка забезпечує її цілісність та
eфективність, тобто лише за таких умов буде належ-
ним чином проявлятися діяльність цих органів у сфері
боротьби з корупцією. Крім того, потрібно узгодити
положення законодавства стосовно створення та діяль-
nості САП.

Список використаних джерел:
5. Наказ Генеральної прокуратури України "Про затвердження Положення про Спеціалізовану антикорупційну прокуратуру Генеральної прокуратури України" від 12.04.2016 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0149900-16;
8. Лапкін А.В. Спеціалізовані антикорупційні прокуратури: проблеми організації та діяльності. URL: https://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/14831/1/Lapkin_63-70.pdf

References
Аудиторська фірма «Аналітик» пропонує аутсорсинг бухгалтерських послуг!

**Аутсорсинг бухгалтерського обліку** – це передача ведення бухгалтерського обліку сторонній фірмі.

Які ж переваги аутсорсингу бухгалтерських послуг?

1. **Значна (!) економія коштів** на ведення бухобліку:
   - економія за бухгалтерські послуги, за які Ви нам платитимете принаймні на 1000 гривень менше, ніж штатному бухгалтеру;
   - економія на програмне забезпечення (1С, Медок, Ліга Закон тощо);
   - економія на утримання офісу, комп’ютерної техніки.

2. **Відтепер податкові та інші інспекції – це наші проблеми!**

Ми беремо на себе повну матеріальну відповідальність за якість наданих бухгалтерських послуг, включаючи можливі санкції.

3. **З нами Ви можете забути про головний біль з постійними пошуками бухгалтера, який у будь-який час може піти від Вас на іншу роботу.**

4. **Ми не йдемо у відпустку та не беремо лікарняний. Наша фірма справді гарантує безперервне та якісне ведення бухгалтерського обліку.**

І нарешті – з нами Ви не тільки отримаєте якісні бухгалтерські послуги. За додатковою домовленістю ми забезпечимо Вас необхідними податковими, юридичними консультаціями, аудиторськими послугами різного характеру.

**Все що Вам потрібно – це:**

→ періодично передавати нам первинну бухгалтерську документацію;
→ щомісячно отримувати від нас інформацію про податки та інші обов’язкові платежі;
→ укласти із нами договір.

**Зробіть вибір, вигідний для Вас!**

(044)278-05-88
(097)178-90-89
(066)178-20-42
www.af-analitik.com.ua