

**НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ ВНУТРІШНІХ СПРАВ
КАФЕДРА ФІНАНСОВОГО ПРАВА ТА ФІСКАЛЬНОГО
АДМІНІСТРУВАННЯ**

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ВИКЛИКИ 2018

**ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ І ТЕЗ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
(Київ, 26 січня 2018 року)**



Київ – 2018

УДК 351.863(477)(063)

ББК Х621

Економіко-правові виклики 2018: Збірник матеріалів і тез науково-практичної конференції (Київ, 26 січня 2018 року) – 100 с.

Редактор-упорядник: кандидат економічних наук, доцент **Островерх Л.Л.**

Відповідальні за організацію і проведення конференції:

доцент кафедри фінансового права та фіскального адміністрування, кандидат економічних наук, доцент **Островерх Л.Л.**

професор кафедри фінансового права та фіскального адміністрування, кандидат юридичних наук, доцент **Андрущенко І. Г.**

Організатори конференції та укладачі збірника матеріалів і тез не завжди розділяють думки та погляди авторів, а тому не можуть нести відповідальності за зміст тез. Матеріали тез друкуються у авторській редакції.

ЗМІСТ

Острроверх Л.Л. ФІНАНСОВІ ДИСБАЛАНСИ ІНФЛЯЦІЙНОЇ ПРИРОДИ ТА ЇХ ПОДОЛАННЯ ЧЕРЕЗ МОНЕТАРНЕ РЕГУЛЮВАННЯ.....	4
Коцюрба О.Ю. ПРАВОВИЙ СТАТУС БІТКОІНА В УКРАЇНІ.....	11
Сорока В.І. ДЕРЖАВНИЙ КОНТРОЛЬ ВІТЧИЗНЯНОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ.....	15
Щукіна І.В. ФІНАНСОВІ ПОСЕРЕДНИКИ НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ УКРАЇНИ.....	18
Мацалко О.А. ОСНОВНІ ОЗНАКИ КРИМІНАЛЬНОГО РЕЙДЕРСТВА В УКРАЇНІ.....	21
Мануйлов Ю.М. СТРАХУВАННЯ: ЙОГО РОЛЬ У ПРОЦЕСІ ПОБУДОВИ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ (ЗАХИСТУ).....	27
Грущенко О.А. РОЛЬ ФОНДОВОЇ БІРЖІ В РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ.....	33
Фаїзов А.В. ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ОСНОВИ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ.....	35
Борцевич П.С. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ КОРПОРАТИВНИХ ВІДНОСИН.....	40
Овчаренко Л.В. ВПЛИВ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ КРАЇНИ.....	43
Петрина В.Н. ДО ПИТАННЯ ПРО ГАРМОНІЗАЦІЮ УКРАЇНСЬКОГО ГОСПОДАРСЬКОГО ДОГОВІРНОГО ПРАВА З ПРАВОМ ЄВРОПЕСЬКОГО СОЮЗУ.....	45
Кощинець М.І. ФІНАНСУВАННЯ СУДІВ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	53
Бакал А.А. ВАЛЮТНА ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ: РЕАЛІЇ СЬОГОДЕННЯ.....	57
Серкіз В.Б. ХАРАКТЕРИСТИКА ФОРМ РОЗРАХУНКІВ ПО БІРЖОВИМ УГОДАМ.....	62
Слюсар К.С. ПРОБЛЕМА ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ УКРАЇНИ.....	67
Филоненко В. ХЕДЖУВАННЯ ВАЛЮТНОГО РИЗИКУ.....	72
Андрущенко І.Г. УГОДИ ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ ЯК СПОСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	77
Предборський В.А. «КОРУПЦІЙНА ПАСТКА ДЛЯ ВЛАДИ» ЯК ЗАГРОЗА НАЦІОНАЛЬНІЙ БЕЗПЕЦІ: ПРИЧИНИ ІСНУВАННЯ, ЗМІЦНЕННЯ.....	79
Нароган В.В. ІНФЛЯЦІЙНЕ ТАРГЕТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВПЛИВУ НА ІНФЛЯЦІЙНІ ОЧІКУВАННЯ СУСПІЛЬСТВА.....	84
Пашко Д.В. ЩОДО ПОТРЕБИ ВИЗНАЧЕННЯ ПРАВОВОГО СТАТУСУ КРИПТОВАЛЮТ В УКРАЇНІ.....	90

ФІНАНСОВІ ДИСБАЛАНСИ ІНФЛЯЦІЙНОЇ ПРИРОДИ ТА ЇХ ПОДОЛАННЯ ЧЕРЕЗ МОНЕТАРНЕ РЕГУЛЮВАННЯ

Островерх Лариса Леонідівна, доцент кафедри фінансового права та фінансового адміністрування Національної академії внутрішніх справ, кандидат економічних наук, доцент

Економічна безпека країни залежить від багатьох факторів, які пов'язані з природними та людськими ресурсами, технічним потенціалом, капіталом, станом фінансової системи. Остання здійснює надзвичайно важливий вплив на економічний розвиток країни, в першу чергу, через складову фінансової політики – монетарну політику. Монетаризм виник не випадково. Він має свою історію, глибоке коріння, особливості, принципи, закони і є на сьогодні однією з провідних концепцій, що лежить в основі економічної політики провідних країн світу.

Засновником монетаризму є видатний учений, лауреат Нобелівської премії 1976 р. М. Фрідман. Розроблена ним теорія широко використовувалась в практиці управління економікою США, Великобританії, Німеччині та інших країн світу в період стагфляції 70-х – початку 80-х років. Вершиною теоретичних розробок монетаризму стала концепція стабілізації американської економіки, що відома всьому світу під назвою

«рейганоміка». Використання принципів монетаризму сприяло послабленню інфляції в США та укріпленню її національної валюти. У відповідності з вимогами монетаристської концепції, сучасні ринкові відносини являють собою стійку систему, що саморегулюється і забезпечує політичну свободу та економічну ефективність всім суб'єктам ринку.

Опираючись на основні принципи монетаризму М. Фрідман запропонував, як основний інструмент політики, монетарне правило для грошової маси. На початку 70-х років XX ст. він виступив за законодавче регулювання грошової маси державою з вимогою забезпечення стабільних темпів її зростання на рівні кількох відсотків на рік. При цьому стверджувалося, що приріст грошової маси в обігу забезпечує процес розширеного відтворення (економічного зростання) в довгостроковому періоді, а в короткостроковому періоді збільшення грошової маси призведе до зниження процентних ставок, розширення попиту на товари, скорочення безробіття. Разом з цим, коли пропозиція грошей повторюється тривалий час, тобто в довгостроковому ж періоді, очікується інтенсифікація інвестиційних процесів. Останнє є стимулом зростання обсягів виробництва, збільшення продаж, підвищення доходів і, як результат, підвищення попиту на гроші. Що, в свою чергу, призводить до підвищення процентних ставок [1].

В широкому значенні під монетаризмом розуміють всі економічні концепції (доктрини), які надають особливого значення та ролі в економіці країни грошам, грошовій масі. Грошова маса за постулатами даної теорії є тим інструментом, якому в сучасному світі відведена провідна роль регулятора економічних і соціальних подій.

З розвитком суспільства уявлення про гроші як засобу обміну застаріло і еволюціонувало. Сучасні гроші істотно відрізняються і не володіють тими характеристиками і властивостями, які були притаманні звичайним монетарним і паперовим грошам. Із засобу накопичення та обміну вони, як носій певної інформації, перетворилися в найважливішу керуючу силу.

Гроші сьогодні – потужна інформаційна категорія. Ми використовуємо гроші не як споживчий продукт. Вони несуть на собі певну інформацію і самі слугують для

фіксації цієї інформації та обліку її використання. Гроші складають одну із найбільш важливих інформаційних систем в сучасному суспільстві. Саме гроші здійснюють, так званий, інтерфейс між практично усіма сферами життя та суспільства. Вони пов'язують людину з людиною, підприємством і державою, підприємства між собою і державою, держави між собою. Таким чином, важливість грошей в сучасному суспільстві просто неможливо переоцінити. При нормальному функціонуванні грошової системи на неї практично не звертають уваги, аналогічно тому, як при здоровому серці людина може навіть не здогадуватися з якого боку воно в неї є. Але будь які збої та недоліки у функціонуванні цієї інформаційної системи відчуються буквально у всіх куточках суспільного організму. Саме це ми можемо спостерігати у сьогоденній Україні.

Оцінюючи роль і значення грошей у сучасному світі, Дж. Сорос у своїй «Алхимии финансов» пише: «Денежные стоимости не являются простым отражением состояния дел в реальном мире; оценивание является позитивным актом, которое оказывает влияние на ход событий. Денежные и реальные явления рефлексивным образом взаимосвязаны, т. е. они взаимно влияют друг на друга. Рефлексивные взаимоотношения проявляют себя наиболее четко при использовании кредита или злоупотреблении им» [6].

У сучасній ситуації відбувається розширення об'єму кредитування на основі розвитку кредитних грошей при зниженні кредитоспроможності реальної економіки. Виникає розрив між кредитними грошима і звичайними, розрив між фінансовою і реальною економікою, що призводить до утворення «фінансових пухирів», які рано чи пізно неминуче вибухають.

Регулювання центральними банками грошового обігу і грошової маси повинно торкатися і кредитних грошей. Проте, Дж. Сорос вважає, що грошова маса і кредити впливають один на одного чином рефлексії і контроль над грошовою масою практично неможливий. Основною відмітною ознакою теорії рефлексивності Дж. Сороса є механізм двостороннього зворотного зв'язку, який, за його словами, не може вважатися таким, що діє постійно. Така взаємодія веде до зльотів і падінь курсів цінних паперів незалежно від реальної доходності організацій емітентів.

Сорос відмічає, що глобальний капітал, вкладений в ліквідні цінні папери якої-небудь країни, викликаючи пожвавлення і зростання економіки, завжди готовий до відтоку і панічної втечі звідти, залишаючи за собою хаос.

Як бачимо, все більшого значення у світі, що динамічно розвивається, набувають кредит і кредитні гроші, а не грошова маса. Таким чином, для кращого розуміння інформаційної теорії грошей в процесі подальшого аналізу слід чітко представляти відмінність між кредитними грошима і звичайними. Зв'язок між кредитними грошима і активністю економіки далеко неоднозначний. Монетаристська теорія грошей робила акцент на аналізі грошової маси в обігу, не зважаючи при цьому на кредитні гроші. А основна проблема якраз полягає в тому, що кредит не обов'язково бере участь в процесі матеріального виробництва, або споживанні товарів і послуг, він може бути використаний у фінансових цілях і у фінансовому секторі.

Що стосується останнього, то сьогодні можна впевнено констатувати, що розвиток фінансових ринків визначив розквіт фінансових інститутів. В результаті через фінансові канали і у фінансовій сфері створюється більше прибутку ніж в торгівлі, або завдяки виробництву товарів. Фінансовий сектор, що забезпечує випереджаючі темпи економічного зростання, став домінуючим в економіці. Але іншою стороною бурхливого розвитку фінансового сектора стало зростання глобальної заборгованості і, як наслідок, неминучий крах фінансової системи. Нові явища в економіці привели до переоцінки багатьох основних понять, зокрема і в грошовій теорії.

В умовах класичної грошової теорії вартість боргу є функцією грошей. Оптимальний розмір грошової емісії забезпечує погашення величини боргу, а борговий дефолт виникає внаслідок нестачі грошової маси. Грошова маса трансформується в товарні цінності і інші активи, але при надмірній ліквідності це відбувається повільніше і знижується купівельна спроможність грошей. Цей аспект дуже важливий при вивченні гіперінфляції.

Причини сучасної фінансової кризи полягають в монетарній політиці, а саме в політиці дешевих грошей. Надмірна ліквідність, накопичена у вигляді значної частини активного торгового балансу країн-експортерів, їх золотовалютних резервів,

акумулюється у вигляді глобального капіталу, який вільно переміщується і розширює споживче та іпотечне кредитування. Розрив у співвідношеннях позикового і власного капіталів призводить до формування на фондовому ринку спекулятивного пухиря, що створює загрозу інфляційного вибуху та посилення нестабільності світової фінансової системи. Складність ситуації в тому, що з одного боку присутнє розуміння того, що має бути протидія цьому явищу, яка важлива для забезпечення макроекономічної стабільності, а з іншого – до теперішнього часу не існує практичних методів стовідсоткового уникання фінансових пухирів. Як правило, для зниження активності фондового ринку використовують інструменти грошово-кредитної політики, оскільки динаміка цін фінансових активів на фондовому ринку визначається раціональними очікуваннями суб'єктів, їх оцінками майбутніх доходів.

Пояснює природу фінансових криз, але не захищає економіку від її потрясінь теорія інвестицій, розроблена Дж. Тобінім [7]. Натомість, продумана довгострокова монетарна політика має забезпечити стабільність інфляційних процесів та перетворення інфляції в повністю контрольовану і прогнозовану. На думку прихильників монетаризму, використання її принципів та законів найкращим чином підтримують оптимальні темпи економічного зростання.

На сьогодні визнання обов'язкової присутності інфляції в економічному житті є беззаперечним фактом. Питання стоїть лише про її темпи і величину. Наукова думка обертається навколо пошуку шляхів керованості, контрольованості та передбачуваності інфляційних процесів. Механізми досягнення визначених цілей лежать в площині вибору монетарних інструментів. Їх досить багато: операції на відкритому ринку, дисконтна політика, політика управління резервними вимогами, депозитна політика, процентна політика, адміністративна політика (остання пов'язана з регулюванням економічних нормативів діяльності банків).

Використання інструментів вимагає обґрунтованості та коректності. Один і той же інструмент в різних умовах може дати протилежний, або зовсім неочікуваний результат. Маємо на увазі, що для прийняття рішень з використання монетарного інструментарію необхідно мати цілковито точну інформацію про економічну ситуацію в країні. Відповідно до цього повинна відрізнятися і поведінка урядів країн.

Аналізуючи ситуацію в країнах світу зазначимо, що більшість високорозвинених країн обрали стратегію таргетування інфляції. Серед таких країн знаходимо як високорозвинені, так і країни, що знаходяться в стадії розвитку. За визначенням Європейського центрального банку інфляційне таргетування – це така стратегія монетарної політики, яка спрямована на підтримання стабільності цін і зосереджена на мінімізації відхилень у прогнозах інфляції від оголошеної центральним банком інфляційної мети, тобто передбачає комплекс заходів, які приймаються державними органами влади для контролю за рівнем інфляції у країні.

Інфляційне таргетування має декілька стадій:

- Встановлення планового показника інфляції на деякий період (як правило, на рік);
- Вибір монетарного інструментарію для контролю над рівнем інфляції;
- Застосування монетарного інструментарію;
- Порівняння рівня інфляції на кінець звітного періоду із запланованим і аналіз ефективності монетарної політики.

Проте, запровадження режиму таргетування інфляції можливо лише за наявності в країні певних умов. Лише проголошення цієї ідеї як мети без формування відповідної бази не приведе до очікуваних результатів. Таргетування інфляції передусім повинно передбачати достатню незалежність центрального банку країни щодо розробки монетарної політики, її кінцевих, проміжних, операційних цілей. Крім того центральний банк повинен мати змогу самостійно обирати інструменти щодо досягнення обраних цілей. Обов'язковою умовою запровадження стратегії таргетування інфляції є наявність розвиненої системи комунікацій центрального банку з іншими суб'єктами економічної системи. Доступність об'єктивної і всебічної інформації про поточний стан економіки країни забезпечить ефективність втілення в життя режиму таргетування інфляції. Слід також наголосити на питанні якісного аналізу результатів впливу інструментів монетарної політики на економічні процеси. Прийняттю рішень, щодо використання того чи іншого монетарного інструменту і його впливу на економічні показники, повинна передувати робота із вибору найбільш доцільного і ефективного варіанту із всіх існуючих.

Для прийняття зважених науково обґрунтованих рішень НБУ повинен мати надійну систему збору і аналізу економічних і фінансових даних. Це значна кількість екзогенних змінних: грошова маса, швидкість зміни грошової маси, витрати уряду, ставка рефінансування тощо. Всі вони впливають не лише на кінцевий результат, але і на зміни в кожному з них. За такої маси інформації вірогідність прийняття неправомірного рішення стрімко зростає. Тому, без математичного аналізу та створення сучасних математичних моделей не обійтися. Про це вже говорилося. Чим більше варіантів рішень буде опрацьовано, тим вірогідніше обрати найоптимальніший. Завдання полягає у виборі механізму та інструментів обмеження інфляції, який як найбільше підходить країні і її конкретному економічному становищі. За таких умов негативні тенденції одного фактору будуть зменшені, а інший буде давати більший ефект. В основі аналізу даних, що використовується, мають лежати математичні моделі. Оскільки результати застосування монетарної політики та її інструментів можуть бути важко передбачуваними, для підтримки прийняття рішень можливо порадижити використання експертної системи. Остання розглядається як комп'ютерна програма, що базується на знаннях експертів та компонентах, реалізованих таким чином, що система може давати інтелектуальні поради, або підтримувати прийняття інтелектуальних рішень, що, в свою чергу, набагато зменшить ризик прийняття необґрунтованих рішень.

Список використаних джерел:

- 1 Фридман Милтон. Количественная теория денег / Фридман Милтон. – М.: Дело, 1996. – 109 с.
- 2 Савлук М.І. Гроші та кредит: Підручник. – 6-те вид., перероб. і доп. / М.І. Савлук, А.М. Мороз, І.М. Лазепко та ін. К.: КНЕУ, 2011. – 589 с.
- 3 Круш П.В. Інфляція: суть, форма та її оцінка: Навч. посіб. / П.В. Круш, О.В. Клименко. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 288 с.
- 4 Мельник О.М. Інфляція: теорія і практика регулювання: [монографія] / О.М. Мельник. – К.: Т-во «Знання», 1999. – 291 с.

5 Марцин В.С. Деякі підходи до регулювання інфляційних процесів на сучасному етапі розвитку економіки / В.С. Марцин // Економіка розвитку. – 2013. – № 1 (65). – С. 42-48.

6 Сорос Дж. Алхимия финансов. М.: ИНФРА-М, 1999.

7 Tobin J. Essays in Economics Vol. 1: Macroeconomics. Amsterdam: North-Holland. 1971.

ПРАВОВИЙ СТАТУС БІТКОЇНА В УКРАЇНІ

Коцюрба Ольга Юріївна, здобувач ступеня вищої освіти магістра 4 групи 7-КМ-2А курсу Навчально-наукового інституту заочного та дистанційного навчання Національної академії внутрішніх справ

Глобалізаційні процеси, стрімкий розвиток ІТ-технологій та загальна комп'ютеризація чинять вплив на розвиток економік держав, їх фінансові системи та відбиваються, в першу чергу, на сфері розрахунків та платежів. Поява та поширення нових інструментів, які використовуються сьогодні для розрахунків, платежів та в якості об'єкту інвестування, визначає необхідність правового врегулювання їх створення та обігу на національному і міжнародному рівнях.

У світових фінансово-платіжних системах такими інструментами є криптовалюти, серед яких одним із найбільш розповсюджених являється біткоїн. У 2014 році Україна за результатами досліджень Bitcoin Foundation Ukraine (BFU) та іноземних статистичних компаній увійшла до першої десятки країн світу за

використанням біткоїн-нодів або вузлів, близько 40 % всіх угод з використанням даної криптовалюти були укладені на біржах з українським корінням [1].

Перші роз'яснення державних фінансових регуляторів щодо статусу біткоїна були надані в листі НБУ від 08.12.2014 р. № 29-208/72889 у відповідь на звернення від 28.10.2014 р. щодо віднесення операцій з «віртуальною валютою / криптовалютою «Bitcoin» до операцій з торгівлі іноземною валютою, а також наявності підстав для зарахування на поточний рахунок в іноземній валюті фізичної особи іноземної валюти, отриманої від продажу Bitcoin[2]. У листі Нацбанку зазначено, що біткоїн є грошовим сурогатом. Однак це протирічить чинному законодавству, оскільки в Законі України «Про Національний банк України» від 20.05.1999 р. № 679-14 грошовий сурогат визначається як будь-які документи у вигляді грошових знаків, що відрізняються від грошової одиниці України, випущені в обіг не Національним банком України і виготовлені з метою здійснення платежів в господарському обороті, крім валютних цінностей [3]. Біткоїн не може вважатись грошовим сурогатом через те, що не являється грошовим знаком.

Відсутній консолідований підхід до статусу біткоїна та регулювання операцій з ним і у світі. Так, наприклад, в Японії біткоїн визнано платіжним засобом, але поки що він розглядається як актив, а не юридично визнана валюта, а його продаж також обкладається податком.

В Китаї «цифрове золото», як ще називають біткоїн, вважається віртуальним товаром, а не платіжним засобом, а його продаж прирівнюється до торгівлі іншими товарами і може обкладатися ПДВ, а його регуляція планується в наступних 2-3 роки.

Індія готується до запровадження податку на купівлю та продаж біткоїна.

В Ізраїлі біткоїн також не підпадає під юридичне визначення валюти ні якості фінансового забезпечення, ані оподатковуваного активу. Щоразу, відбувається продаж біткоїна, продавець повинен сплатити податок на приріст капіталу.

В Австралії біткоїн розглядається як власність, а транзакції з ним – як бартер. У Канаді він взагалі визначається як «нематеріальний актив», а транзакції з ним – також класифікуються як бартер [4].

Законодавство Європейського Союзу визначає біткоїн як «цифрове представлення вартості, не підтверджене центральним банком або державним органом і не прив'язане до юридично встановлених валютних курсів, яке може використовуватись як засіб обміну для покупки товарів і послуг, їх передачі та зберігання, і може набуватися в електронному вигляді» [5]. При цьому згідно рішення Європейського суду від 22.10.2015 року операції обміну біткоїнів на фіатні валюти звільняються від ПДВ. У рішенні суду уточнюється, що закон про ПДВ поширюється на поставку товарів і надання послуг, а транзакції в біткоїнах віднесені до платіжних операцій з валютами, монетами і банкнотами, і тому не підлягають оподаткуванню ПДВ. Суд рекомендував усім країнам-членам Євросоюзу виключити криптовалюту з переліку активів, що підлягають оподаткуванню [6].

Окрім того, за заявою законодавчого комітету Європейського Союзу, оприлюдненою 15 грудня 2017 р., передбачається запровадження ряду правил при здійсненні транзакцій з біткоїнами задля запобігання відмиванню коштів та фінансуванню тероризму. Нові правила ЄС: зобов'язують біткоїн-платформи та онлайн-«гаманці» криптовалют ідентифікувати користувачів; запроваджують обмежене використання prepaid-карток для розрахунків; дозволяють слідчим органам мати більше доступу до інформації, зокрема до банківських реєстрів; надають «особам з обґрунтованим інтересом» доступ до даних щодо довірчої власності [7].

В Україні ініціатива легалізувати криптовалюту та врегулювати операції з ними втілювалась у законопроекті № 7183 від 06.10.2017 року «Про обіг криптовалют в Україні» [8]. Згідно з законопроектом, криптовалюта по суті прирівнюється до майна, оскільки на неї розповсюджується право приватної власності. Основною формою використання криптовалют є обмін на іншу криптовалюту, електронні гроші, валютні цінності, цінні папери, товари та ін., який має здійснюватись виключно на криптовалютній біржі, що надасть можливість персоніфікації, ідентифікації та моніторингу учасників операцій з обміну. Головним державним регулятором відповідно до проекту закону має стати Національний банк України.

В іншому ж законопроекті, що був зареєстрований у ВРУ 10.10.2017 року за № 7183-1 «Про стимулювання ринку криптовалют та їх похідних в Україні», пропонується вважати криптовалюту фінансовим активом [9]. В ст. 1 Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» № 2664-14 від 12.07.2001 року фінансові активи визначено як кошти, цінні папери, боргові зобов'язання та право вимоги боргу, що не віднесені до цінних паперів [10], однак криптовалюта не може розглядатись як жоден елемент визначення. Це пояснюється наступним:

по-перше, відповідно до ст. 14 Податкового кодексу України кошти – це гривня або іноземна валюта [11], а криптовалюта не гривнею, не існує у вигляді грошових знаків та не є законним платіжним засобом іноземної держави;

по-друге, криптовалюта не є цінним папером, оскільки не являється документом установленної форми з відповідними реквізитами;

по-третє, криптовалюта не може бути визнана борговим зобов'язанням або правом вимоги боргу з огляду на те що, в самому її коді не прописані ні кредитор, ні боржник, ні умови позики.

Отже, неоднозначність тлумачення криптовалюти і біткоїна, зокрема, ускладнює визначення їх правового статусу та врегулювання обігу. Разом з тим, незважаючи на необхідність виважених підходів до формування відповідного правового поля, колосальна популярність біткоїна, зростання його курсу свідчать про нагальну потребу надання формалізованої основи статусу криптовалюти. Оскільки саме законодавче врегулювання обігу біткоїна надасть можливість не тільки ідентифікувати учасників ринку криптовалюти, захистити їх права, а й забезпечити додаткові надходження до бюджету від оподаткування операцій з біткоїнами.

Список використаних джерел:

1 Офіційний сайт Bitcoin Foundation Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bitcoinua.org/>.

2 Лист НБУ від 08.12.2014 р. № 29-208/72889 «Щодо віднесення операцій з «віртуальною валютою / криптовалютою «Bitcoin» до операцій з торгівлі іноземною

валютою, а також наявності підстав для зарахування на поточний рахунок в іноземній валюті фізичної особи іноземної валюти, отриманої від продажу Bitcoin» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v2889500-14>.

3 Закон України «Про Національний банк України» від 20.05.1999 р. № 679-14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.

4 Коментар заступника Голови НБУ Олега Чурія щодо статусу Bitcoin в Україні. Прес-реліз від 11.08.2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=53411806&showTitle=true

5 «EBA Opinion on «virtual currencies» (pdf). European Banking Authority. 4 July 2014. p. 46. Retrieved 8 July 2014.

6 Judgment of the Court (Fifth Chamber) of 22 October 2015 (Reference for a preliminary ruling – Common system of value added tax (VAT) – Directive 2006/112/EC – Articles 2(1)(c) and 135(1)(d) to (f) – Services for consideration – Transactions to exchange the ‘bitcoin’ virtual currency for traditional currencies – Exemption). – Accessmode:[http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:62014CJ0264&rid=1) PDF/?uri=CELEX:62014CJ0264&rid=1

7 EU agrees clampdown on bitcoin platforms to tackle money laundering. – Accessmode: <https://www.reuters.com/article/uk-eu-moneylaundersing/eu-agrees-clampdown-on-bitcoin-platforms-to-tackle-money-laundering-idUSKBN1E928M>

8 Проект Закону про обіг криптовалюти в Україні № 7183 від 06.10.2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62684

9 Проект Закону про стимулювання ринку криптовалют та їх похідних в Україні № 7183-1 від 10.10.2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62710

10 Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» № 2664-14 від 12.07.2001 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>

11 Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс].

– Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

ДЕРЖАВНИЙ КОНТРОЛЬ ВІТЧИЗНЯНОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Сорока Валерія Ігорівна, студент V курсу Черкаського відділення Навчально-наукового інституту заочного та дистанційного навчання Національної академії внутрішніх справ

В умовах сучасності у нашій країні запровадження нових законодавчих та інших правових актів значно обмежило державний контроль за фінансово-господарською діяльністю підприємств, установ і організацій, а в певних сферах зовсім виключило можливість його застосування. Така стриманість щодо контролю з боку держави закономірна та цілком зрозуміла, особливо це стосується приватного сектора економіки. Але слід зазначити, що на сьогодні контроль послаблено не лише щодо приватних підприємств, але й щодо державних і муніципальних підприємств та бюджетних установ [1, с. 31].

Зауважимо, що останнім часом в Україні з'явилася велика кількість різноманітних підприємств і установ недержавної форми власності. Головна мета енергійних підприємців – отримати якомога більше прибутку; досягти цього можна маючи безперервні зв'язки з державними підприємствами, часто недозволеними прийомами. Частина підприємців не має необхідних фахових знань, достатнього професійного досвіду. Іншій частині бракує моральних якостей, коли рішення оцінюються не тільки з огляду на прибуток, а й з огляду на повагу до закону. Ринкові відносини позначилися на джерелах фінансових ресурсів, принципах фінансування, кредитування, ціноутворення, грошових розрахунках, розподілі

доходів, складі фінансово-кредитної системи і взаємовідносинах між її ланками. За цих умов з'явилося багато напрямів контролю фінансового сектора економіки країни, яких не було в планах контрольних органів і яким не приділялась належна увага при пануванні адміністративної системи управління.

Відтак сформувалася величезна сфера діяльності для контролю фінансового ринку України. Ефективність такого контролю залежатиме від наявності чи відсутності чітких законодавчих документів, які міститимуть нормативи, ліміти, санкції, обмеження щодо використання державних коштів тощо. Держава не може байдуже ставитися до того, як ведуться справи на підприємствах і в установах недержавної форми власності.

По-перше, цей сектор має в своєму розпорядженні великі національні скарби, які значною мірою безкоштовно або за пільговою оцінкою перейшли до нього з державної власності. По-друге, значна частина недержавних підприємств і установ за перехідний період ще не напрацювала власного капіталу, наявну фінансову базу створила за рахунок операцій у фінансово-кредитній сфері, а також мобілізації в своє розпорядження державних фінансових ресурсів різноманітними шляхами, в тому числі недозволеними [2, с. 34]. По-третє, у фінансово-банківській структурі, що склалася на великих підприємствах (в об'єднаннях, фінансово-промислових групах), державі і громадянам належить значна частина акцій.

На сьогодні вже відомо, до чого призвело послаблення державного контролю вітчизняного фінансового ринку: мільйони вкладників та інвесторів обдурено; бюджетні мільярди витрачено не за призначенням або розкрадено; багатомісячні несплати заробітної плати стали мало не нормою.

Незважаючи на окремі недоліки, наближена до ринкової економіки система державного контролю діяльності учасників фінансового ринку в нашій країні все-таки в основному склалася. Вона охоплює як нормативно-правову базу, так і органи, що здійснюють державний контроль, а також форми та методи контролю.

Водночас, наявність останніми роками значних обсягів фінансових порушень вказує на необхідність посилення контрольної функції держави, закріплення на законодавчому рівні права державним контролюючим та правоохоронним органам

проводити ревізії та перевірки фінансово-господарської діяльності на державних підприємства, установах та організаціях незалежно від одержання грошових коштів з бюджетів усіх рівнів [3, с. 245].

Крім цього, варто розвивати відомчий контроль діяльності учасників фінансового ринку, який у перспективі може стати підтримуючим та стимулюючим фактором контролю державного. Відомчий контроль повинен усіляко розвиватися в умовах переходу до ринкових відносин, але його статус, структуру, функції та умови утримання слід істотно реформувати.

Список використаних джерел:

1. Ковалюк О.М. Роль контролю у фінансовому механізмі економіки // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 30-32.
2. Дмитрик О.А. Содержание и классификация финансовых правоотношений: Монография / Под ред. проф. Н.П. Кучерявенко. – Х.: Легас, 2007. – С. 33-34.
3. Мурашко В.М. Контроль і ревізія. – К.: ЦУЛ, 2010. – 317 с.

ФІНАНСОВІ ПОСЕРЕДНИКИ НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ УКРАЇНИ

Щукіна Інна Вікторівна, здобувач ступеня вищої освіти бакалавра IV курсу Черкаського відділення Навчально-наукового інституту заочного та дистанційного навчання Національної академії внутрішніх справ

Нині світовий ринок цінних паперів є однією із основних складових міграції капіталів на міждержавному рівні. Водночас, притік фінансових ресурсів до країни з перехідною економікою надає можливість вирішувати складні соціально-економічні

питання, несвоєчасне вирішення яких може призвести до міжнаціональних вибухів, соціальних потрясінь та політичних конфліктів. Одну з головних ролей щодо надходжень інвестиційних капіталів через ринок цінних паперів відіграють фінансові посередники.

Для виконання практичних дій з цінними паперами фінансовим посередникам необхідно передбачити їх наслідки, оцінити очікуваний результат як від операцій з цінними паперами, так і розвитку всієї системи відносин з цінними паперами. Обов'язковими умовами ефективної діяльності фінансових посередників на ринку цінних паперів виступає вміле прогнозування, а також наукове обґрунтування тактики і стратегії обігу цінних паперів. Одне з ключових місць у цих питаннях займають перспективи та тенденції розвитку міжнаціонального ринку цінних паперів.

Тенденція міжнаціонального ринку цінних паперів – найважливіший напрямок його розвитку та правового регулювання відносин щодо купівлі-продажу цінних паперів у майбутньому, де врахований попередній і нинішній стан ринку. Тенденція дає загальний прогноз стану міжнаціонального ринку цінних паперів і дозволяє визначити головні орієнтири діяльності з ринковими активами.

Однією з основних тенденцій розвитку правових засад національного ринку цінних паперів є зближення стандартів його функціонування з загальносвітовими. Участь України в міжнародних інтеграційних процесах супроводжується адаптацією всіх державних і приватних інститутів до правил та норм, що ефективно діють у розвинених країнах. Це в першу чергу відноситься до фінансових інструментів економічного зростання та цінних паперів зокрема [1, с. 123].

Одночасно з цим відбувається виділення економічного простору України та її ролі в міжнаціональній господарській системі. Тому ще однією із найважливіших тенденцій національного фондового ринку стає попередження монополізму транснаціональних корпорацій і перенесення акценту в діяльності на вітчизняні джерела інвестицій, наукового узагальнення, інтелектуальної власності.

Ці тенденції на найближчі роки будуть визначати поведінку фінансових посередників на національному ринку цінних паперів, і обумовлювати результати його діяльності в господарському комплексі.

Одночасно важливим стає вивчення основних тенденцій розвитку міжнародного ринку цінних паперів. Провідні дослідники нерідко поєднують ці тенденції, розглядаючи їх стосовно до загального світового фондового ринку. У зв'язку з цим, можна назвати декілька найбільш характерних світових тенденцій: концентрація і централізація капіталів; інтернаціоналізація ринку цінних паперів; зростання надійності “цінно-паперових” технологій активізацій господарства; інформатизація ринку цінних паперів; інновація ринкових інструментів тощо [2, с. 341].

Для подальшого розвитку правового забезпечення та удосконалення діяльності фінансових посередників на ринку цінних паперів України необхідно: а) встановлення жорсткої процедури допуску цінних паперів іноземних емітентів на національний ринок цінних паперів, яка б забезпечувала захист внутрішнього інвестора. Для захисту інвесторів під час здійснення операцій з іноземними цінними паперами слід розвивати контакти та співпрацю з іноземними регулюючими та контролюючими органами з цінних паперів; б) проведення активної державної політики, направленої на становлення ефективного ринку цінних паперів, який би був якісним інвестиційним механізмом.

Крім цього, варто розробити та реалізувати нову концепцію розвитку ринку цінних паперів, яка передбачала б наступне:

- залучення всіх груп інвесторів;
- активну політику держави, направлену на розвиток ринку цінних паперів, зокрема:
 - а) виведення підприємств на ринок цінних паперів;
 - б) створення ринку комерційних цінних паперів;
 - в) введення для зацікавлених підприємств обов'язкових біржових котирувань;
 - г) зниження для емітентів витрат, пов'язаних з виходом на ринок цінних паперів тощо;
- впровадження прогресивних правових норм у відповідності до правил, прийнятих в ЄС, враховуючи негативний та використовуючи успішний міжнародний досвід [3, с. 486].

З метою створення сприятливих умов для діяльності фінансових посередників на ринку цінних паперів необхідно перейти до активного залучення внутрішніх ресурсів та удосконалення правової бази вітчизняного ринку цінних паперів. Слід постійно покращувати імідж України в очах іноземних інвесторів, знижувати рівень ризиків, що пов'язані з гучними фінансовими скандалами та недосконалістю чинного законодавства. В подібних умовах слід допустити на український фондовий ринок цінні папери іноземних емітентів.

Список використаних джерел:

1. Ранверсе Ф. Рыночное посредничество и финансирование предприятий через рынок акций / Ф. Ранверсе // Проблемы прогнозирования. – 2005. – № 5. – С. 115–126.
2. Лапішко З.Я. Глобалізаційні тенденції розвитку інфраструктури ринку цінних паперів / З.Я. Лапішко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : Збірник наукових праць. Т. 18. – Суми : УАБС НБУ, 2006. – С. 339–345.
3. Леонов Д.А. Ринок фінансових послуг: парадигма євроінтеграції: Монографія / Леонов Д.А., Львовчкін С.В., Хоружий С.Г.; За наук. ред. В.М. Федосова. – К. : УІРФР, 2008. – 848 с.

ОСНОВНІ ОЗНАКИ КРИМІНАЛЬНОГО РЕЙДЕРСТВА В УКРАЇНІ

Мацалко Олександр Анатолійович, здобувач ступеня вищої освіти бакалавра II курсу Ровенського відділення Навчально-наукового інституту заочного та дистанційного навчання Національної академії внутрішніх справ

Серед викликів та загроз, які негативно впливають на стан її економічної безпеки, – неефективність захисту права власності, відсутність умов для формування необхідного інвестиційного потенціалу в національній економіці, зокрема розвинених фінансового та фондового ринків, несприятливий макроекономічний та політико-правовий клімат для залучення іноземних інвестицій та розвитку внутрішнього інвестиційного процесу. На тлі зазначених процесів стурбованість громадськості та підприємців України викликає поширення протиправних схем перерозподілу та відчуження власності на ринку злиття та поглинання підприємств.

Під злиттям ми розуміємо об'єднання підприємств (шляхом створення нової юридичної особи або приєднання підприємств до головного підприємства), в результаті якого власники (акціонери) підприємств, що об'єднуються, здійснюватимуть контроль над усіма чистими активами об'єднаних підприємств з метою досягнення подальшого спільного розподілу ризиків та вигод від об'єднання. Під поглинанням розуміється узяття однією компанією іншої під свій контроль, управління без придбання абсолютного права власності на неї або злиття двох компаній через придбання однією з них контрольного пакета акцій чи основного капіталу іншої.

Цивілізований розвиток бізнесу ґрунтується на рівноправному, за взаємною згодою сторін, злитті та поглинанні підприємств та власності різних форм. А явище захоплення підприємства серед фахівців західного корпоративного права отримало назву «рейдерство», за аналогією із морським рейдерством – піратством, несподіваними військовими нападами на судна супротивника.

Аналіз загальнотеоретичних наукових розробок в галузі господарського, цивільного та кримінального права, а також гіпотез, ідей та пропозицій представників судових та правоохоронних органів, вказує на відсутність комплексного дослідження вищезазначених питань. Сьогодні немає чітких критеріїв,

за якими те чи інше поглинання підприємства можна вважати протиправним, у тому числі і злочинним. Спроба з'ясувати етимологію цього слова в енциклопедичних виданнях приводить лише до з'ясування морського та військового значень слова "рейд", а також похідних від нього слів.

На думку експертів Центру дослідження корпоративних цінностей, терміном «рейдерство» позначають доволі широкий спектр дій: від звичайного законного недружнього поглинання об'єктів власності до відверто «бандитського» захоплення підприємства. Експерти Центру вважають, що визначити поняття «рейдерство» в Україні можна виключно на основі побічних ознак та за аналогією з тим, що називають «рейдерство» за кордоном.

У корпоративному праві США та Західної Європи терміном «рейдер» позначається особа, яка починає активно скуповувати акції з метою отримання контрольного пакету. Рейд розглядають як операцію (спробу) з придбання великого пакету акцій певної компанії з метою її поглинання. Виділяють «рейд на світанку» (швидке скуповування акцій одразу ж після відкриття біржі для підготовки до поглинання) та «рейд преміальний» (неочікувана спроба поглинути компанію шляхом пропозиції акціонерам премії, вищої за ринкову ціну їх акцій). Фахівці з безпеки бізнесу вважають, що терміни «рейд» та «недружнє (вороже) поглинання» дуже близькі і різниця між ними в тому, що рейдинг – це процес, а поглинання – це результат.

Отже, «рейдер» (у своєму класичному визначенні), вживаючи заходи з придбання чужої компанії, не порушує закон, а лише діє всупереч волі її керівництва та контролюючих акціонерів, що дозволяє розглядати навіть випадки ворожого (недружнього) поглинання підприємств, як об'єктивні процеси, що сприяють динаміці економічного зростання та розбудові потужної конкурентоспроможної економіки.

Хоча український ринок злиття і поглинання має свою специфіку, помилкою буде називати суто економічне явище, пов'язане з поглинанням чи злиттям підприємств, терміном «рейдерство», який має більше стосунку до правової сфери. В Україні (як і у більшості пострадянських країн) злиття та поглинання підприємств

часто відбувається не задля оптимізації їх економічної діяльності, а радше з метою привласнення чужого майна. Це явище в Україні має значну кримінальну складову. Відверто злочинне захоплення чужої власності, поєднане з корупцією у судах та правоохоронних органах, закономірно викликає обурення суспільства і тому вимагає правової оцінки саме з боку правоохоронних органів.

Так, на думку фахівців Генеральної прокуратури, ознаками рейдерства є незаконні дії щодо скуповування акцій у дрібних акціонерів, розголошення даних реєстрів власників акцій, винесення незаконних судових ухвал (рішень) у справах з вирішення корпоративних конфліктів, неправомірні дії органів державної виконавчої служби на виконання судових ухвал (рішень), злочинні дії приватних охоронних структур та груп людей щодо захоплення підприємств тощо.

Проте окремі науковці вважають помилковим зведення рейдерства лише до корпоративних конфліктів. Дії рейдерів, хоча й пов'язані часто з ініціюванням корпоративного конфлікту, відбуваються з порушеннями цивільного та корпоративного законодавства. Корпоративний конфлікт у рейдерських схемах є тільки приводом для захоплення підприємства. Сторона, проти якої діє рейдер, не є стороною конфлікту – вона про нього нічого не знає і тому не може захистити свої права у суді.

З позиції Міністерства внутрішніх справ України, «рейдерство» – це силове захоплення спірних підприємств, у тому числі на виконання відповідних судових рішень на користь тих чи інших власників. Проте важко визначити, чим застосування сили під час привласнення чужого майна відрізняється від інших злочинів, передбачених Кримінальним кодексом України.

Фахівці Служби безпеки України розглядають «рейдерство» як протиправне захоплення акціонерних товариств (у тому числі з державною часткою власності) сторонніми комерційними структурами через міноритарних акціонерів, які діють на їх користь. На їх думку, реалізація протиправних схем заволодіння акціонерними товариствами, що супроводжується силовим захопленням адміністративних приміщень та зміною керівництва товариства, є окремим видом економічного злочину.

Як анти суспільну дію, яка не має легітимності, але відбувається в абсолютно законний спосіб, визначають рейдерство фахівці Міністерства юстиції України. У рейдерстві є замовник, який стимулює відповідними методами появу судового рішення. На це рішення чекає державний виконавець, який вже у законний спосіб, але дуже швидко, виконує це рішення. У цьому йому допомагають правоохоронні органи, які лише чекають, поки державний виконавець поставить підпис під виконавчим провадженням.

На наш погляд, більш обґрунтованою, та такою, що відповідає суті цього явища, є позиція фахівців органів прокуратури, які визначають рейдерство як злочинну діяльність організованих злочинних угруповань із привласнення чужого майна шляхом шахрайства, із використанням неправосудних судових рішень за співучасті корумпованих чиновників.

На підставі вищевикладеного можна зробити висновок, що рейдерське захоплення (поглинання) підприємства є добре організованим, продуманим, цілеспрямованим і комплексним заходом, що вимагає від його ініціаторів (рейдерів) значних інтелектуальних і фінансових ресурсів. Використання корупційних зв'язків дозволяє рейдеру досягнути ефекту раптовості, необхідного для захоплення чужого підприємства, а неправосудні судові рішення дозволяють рейдеру розпорядитися чужим майном на свою користь.

Узагальнюючи вищевикладене, можна зробити висновок, що основною ознакою рейдерства є вчинення протиправних дій із заволодіння чужою власністю під прикриттям зовні законних підстав, таких як:

- вирішення бізнес-конфлікту;
- поновлення порушених прав міноритарних акціонерів;
- усунення від керівництва неефективного менеджменту тощо.

Іншими ознаками кримінального рейдерства в Україні є:

- організований характер рейдерської діяльності;
- забезпечення злочинного результату шляхом вчинення низки протиправних дій кримінального характеру (підробка документів, хабарництво, застосування

фізичного та психічного насилля тощо), об'єднаних метою заволодіння чужою власністю;

- залучення до рейдерських нападів корумпованих представників органів влади та правоохоронних органів;
- використання неправосудних рішень суду для юридичного прикриття рейдерського нападу та отримання можливості розпоряджатися чужим майном;
- надзвичайно висока рентабельність рейдерської діяльності.

Наведені приклади проявів рейдерства та його визначення окремими фахівцями дають підстави для виокремлення його головних ознак, якими є:

- протиправне привласнення (захоплення) чужого майна як один із видів діяльності організованих злочинних угруповань;
- використання неправосудних судових рішень для отримання можливості розпоряджатися чужим майном;
- залучення корумпованих працівників правоохоронних органів до дій зі встановлення фізичного контролю над чужим майном;
- вчинення низки протиправних діянь кримінального характеру (підробка документів, хабарництво, застосування фізичного та психічного насилля тощо).

На підставі викладеного можна зробити висновок, що рейдерство є видом організованої злочинної діяльності, що передбачає вчинення низки злочинів, пов'язаних спільним умислом на протиправне захоплення чужої власності, поєднане з використанням неправосудних судових рішень та корупції у правоохоронних органах. Це, насамперед, злочини загально кримінальної спрямованості (шахрайство, грабіж, підробка документів тощо), службові злочини (зловживання владою або службовим становищем, перевищення службових повноважень, хабарництво тощо), злочини проти правосуддя (постановлення завідомо неправосудного рішення, ухвали або постанови, завідома неправдиве показання тощо).

Суспільна небезпека рейдерства проявляється у підриві економічної безпеки держави, негативному впливі на міжнародний імідж країни, зниженні її інвестиційної привабливості, оскільки динаміка закордонного інвестування в економіку України визначається насамперед такими факторами, як внутрішня політична стабільність, характер і темпи здійснення ринкових реформ, сприятливі зовнішньоекономічні умови,

стабільність економічного законодавства, гарантії недоторканості приватної власності та закордонних вкладень тощо.

Рейдери негайно перепродають вже захоплені ними підприємства або ініціюють їхнє штучне банкрутство на замовлення іноземних конкурентів, чи переводять об'єкти у тіньовий сектор економіки. Внаслідок таких операцій у будь-якому випадку завдаються значні збитки державі, завдається удар по окремим секторам її економіки і авторитету влади (демонстрація безсилля державних органів, нездатності протидії корупції тощо).

За даними прокуратури, рейдерські напади є високоприбутковим бізнесом організованих злочинних угруповань, економічне підґрунтя яких складається із багатомільйонних фінансових потоків, здобутих внаслідок протиправної діяльності, які активно використовуються для оплати послуг кваліфікованих юристів, підкупу суддів, правоохоронців, працівників Міністерства юстиції, інших державних службовців та працівників контролюючих органів.

Список використаних джерел:

1. Ирвин Девид. Финансовый контроль / Перев. с английского. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 253 с.
2. Кирин А.В. Правовые основы отношений государства и инвесторов // М.: ИНФРА-М. – 1998. – 266 с.
3. Коваленко П.М. Запобігання шахрайству на фінансових ринках у біржові торгівлі: Автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. юр. наук: 12.00.07 / Нац. акад. внутр. справ України. – Київ, 2005. – 20 с.

СТРАХУВАННЯ: ЙОГО РОЛЬ У ПРОЦЕСІ ПОБУДОВИ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ (ЗАХИСТУ)

Мануйлов Юрій Миколайович, здобувач ступеня вищої освіти бакалавра V курсу Навчально-наукового інституту заочного та дистанційного навчання Національної академії внутрішніх справ

У сучасній економіці через страхування реалізується державна політика соціально-економічного захисту населення, а також формуються значні інвестиційні ресурси. Функціонування цивілізованого страхового ринку є ознакою розвиненості країни та соціальної свідомості її населення. Наявність в країні дієвої системи суспільно-економічних заходів спрямованих на матеріальне забезпечення її населення від соціальних ризиків (хвороба, інвалідність, старість, втрата годувальника, безробіття, нещасний випадок на виробництві) свідчить про ступінь зрілості суспільства і в цілому визначає комфортність проживання в тій чи іншій країні, забезпечує відчуття захищеності. Останнє є однією з головних умов у шкалі цінностей людини (після задоволення фізіологічних потреб). Забезпечення соціально-економічного захисту населення більшості високорозвинених країн побудоване на дієвого функціонуванні страхового ринку. Останній формується в умовах поступового підвищення базових макроекономічних показників, зокрема зростання валового внутрішнього продукту, низьких темпів інфляції, стабільності національної валюти, що дає змогу забезпечити динамічний його розвиток.

З макроекономічної точки зору соціальне забезпечення (захист) є системою управління соціальними ризиками з метою компенсації їх дії на процес розширеного відтворення населення. Як соціально-економічна категорія соціально-економічне забезпечення є відносинами щодо перерозподілу національного доходу з метою забезпечення встановлених стандартів життя для кожної людини в умовах дії соціальних ризиків. Існування економічних ризиків створює незручності, економічну небезпеку та непевність. Наявність в країні дієвого та ефективного механізму страхування є тим важелем, що дозволяє управляти та керувати ризиками в раціональний та вичерпний спосіб, дозволяє людям обирати, які ризики є

прийнятними для них, а від яких вони б хотіли себе захистити. Таким чином, створення середовища для повноцінного захисту від соціально-економічних ризиків є нагальною потребою сучасного життя. Побудова цивілізованого страхового ринку і є таким середовищем.

Одними з пріоритетних напрямів розвитку страхового ринку є особисте страхування, довгострокове страхування життя, участь страховиків у системі недержавного пенсійного забезпечення та запровадження обов'язкового медичного страхування, що сприятиме підвищенню ролі приватного сектору у виконанні соціальних програм та зменшенню видатків державного бюджету. Пенсійна та медична реформи, що запроваджуються в Україні на сьогодні є каталізатором тих змін, що в недалекому майбутньому повинні забезпечити українцям європейський рівень життя. Для розвитку страхового ринку необхідні певні передумови як то:

- поступове зростання доходів населення з тенденцією до подолання низького рівня платоспроможності;
- підвищення зацікавленості юридичних та фізичних осіб у захисті своїх майнових інтересів;
- збільшення кількості прибуткових підприємств;
- розвиток ринків фінансових послуг (у тому числі фондового ринку) та формування національної системи іпотечного кредитування;
- запровадження системи недержавного пенсійного забезпечення тощо.

До чинників, що стримують розвиток даного ринку віднесемо:

- недосконалість захисту прав споживачів страхових послуг;
- низький рівень співвідношення страхових платежів з відрахуванням платежів, переданих на перестраховування українським страховикам, і валового внутрішнього продукту, незначна клієнтська база страховиків, а також зосередження страхової діяльності переважно на майновому страхуванні юридичних осіб;
- нерозвиненість довгострокового страхування життя, недержавного пенсійного забезпечення та відсутність правового регулювання діяльності страховиків у сфері обов'язкового медичного страхування;
- недостатність надійних фінансових інструментів для інвестування;

- велика кількість страхових компаній з низьким рівнем капіталізації, а також слабкий розвиток національного перестрахового ринку;
- використання страхового ринку суб'єктами господарювання для оптимізації оподаткування та витоку коштів за кордон;
- недостатній рівень кадрового та наукового забезпечення страхового ринку;
- низький рівень страхової культури населення.

Відповідно очікується, що ефективний страховий ринок:

- значно зменшить рівень ризику та втрат і збільшить обізнаність людей про ризик;
- покращить якість життя, забезпечить соціальний захист та допоможе державному сектору;
- сприятиме комерційній діяльності та підприємництву, стабілізуватиме економіку;
- прискорить мобілізацію капіталу та його ефективне інвестування через фінансові ринки.

На сьогодні можна з упевненістю зазначити, що з кожним роком зростає довіра населення до страхування як інституту реального захисту майнових та соціальних інтересів громадян. Свідченням цього є постійне збільшення активів страхових компаній, кількість страхових відшкодувань та підписаних угод. Проте, потенціальні можливості вітчизняного страхування значно більші і вимагають свого розвитку. Цьому могла б сприяти масова пропаганда можливостей галузі, консалтингу послуг тощо. Але засобами рекламних акцій це питання не вирішити. Назріла необхідність створення посередницького ринку між страховиками і потенційними клієнтами.

Поява інституту страхових брокерів на Україні також свідчить про розвиток даного ринку і є наслідком вступу нашої країни на шлях ринкових відносин, інтеграції в європейське співтовариство. З одного боку, західні компанії прагнуть вийти на нові ринки, і Україна в цьому розумінні представляє для них великий інтерес. З іншого боку, – український страховий ринок переймає західні технології. Особлива роль при цьому надається страховому брокеру, який є об'єднуючою ланкою між страховою компанією і клієнтом. Факт залишається фактом – потенційний клієнт вимагає грамотної та повноцінної консультації. Така практика

інших країн (зокрема, високорозвинених), і Україна не є виключенням. Більш того, сюди можна додати «особливості національного страхування»: наш менталітет і події недалекого минулого.

Необхідність забезпечення високого ступеня відповідальності страховика за соціально-економічні наслідки своєї діяльності обумовлює формування суспільної потреби в організації державного страхового нагляду. В загальних рисах цей нагляд виражається у вивченні і контролюванні фінансового стану страховика і його платоспроможності за прийнятими договірними зобов'язаннями перед страхувальниками. Відсутність коштів у страховика для розрахунків за прийнятим зобов'язанням підриває довіру не лише до конкретного страховика, але і взагалі до ідеї страхування. У суспільній свідомості недовіра до страхової ідеї виявляється у претензіях населення до державних інститутів. Саме тому держава не може перебувати осторонь від страхової діяльності, зв'язуючи інтереси страховиків, населення й економіки в одне ціле.

Основна проблема державного страхового нагляду – контролювання величини резервів, що гарантують платоспроможність страховика. Страховий ринок, як частина фінансово-кредитної сфери, повинен бути об'єктом державного регулювання і контролю. Державний контроль повинен забезпечити його стабільне функціонування з урахуванням значимості страхування у процесі суспільного відтворення. Недаремно страхова справа у високорозвинених країнах виокремлюється в спеціальну галузь господарського законодавства й адміністративного нагляду: державне регулювання страхового ринку здійснюється за допомогою спеціальної податкової політики, необхідності прийняття законів за окремими видами підприємницької діяльності, що відображають порядок укладання договорів страхування і вирішення страхових суперечок, які виникають. Держава також визначає обов'язкові види страхування з врахуванням інтересів усього суспільства.

Регулююча роль державного органа страхового нагляду повинна передбачати виконання в основному трьох функцій, за допомогою яких забезпечується надійний захист прав страхувальників.

1. *Реєстрація страховиків* – головна функція органа страхового нагляду. Реєстрацію повинні пройти всі страховики. Під час реєстрації з'ясовується фахова придатність страховика, його фінансове положення. Західна практика зазвичай вимагає подання рекомендаційного листа від якоїсь відомої особи у фінансово-кредитній сфері. Якщо не отримано офіційного визнання у вигляді ліцензії, страхове товариство не може функціонувати. Органом страхового нагляду акт реєстрації оформляється як видача відповідного дозволу або ліцензії.

2. *Забезпечення прилюдності*. Кожний, хто професійно займається страховою діяльністю, зобов'язаний опублікувати проспект, який містить повну правдиву і чітку інформацію щодо фінансового становища страховика. Принцип прилюдності обумовлюється положеннями законодавчих актів про страхову діяльність (прилюдна звітність). Щоб не допускати обмеження конкурентної боротьби, орган страхового нагляду повинен перевірити, наскільки достовірна подана інформація або зажадати, щоб подані дані підтвердив аудитор. Відкритість інформації щодо фінансового стану страховиків сприяє конкурентній боротьбі.

3. *Підтримка правопорядку у галузі*. Орган державного страхового нагляду має право почати розслідування порушень закону, вживати адміністративних заходів щодо тих, хто діє всупереч інтересам страхувальників, або передавати справу до суду.

Всі ці умови відображені в ЗУ «Про страхування в Україні», де визначені задачі нагляду органу, що здійснює цю діяльність, визначені його функції, права й обов'язки, а також встановлені загальні основи взаємовідносин держави і страховика стосовно їхніх зобов'язань. У цьому ж законі наведений перелік гарантій прав і законних інтересів страховика, що забезпечує йому держава, а також умови проведення

ліквідації, реорганізації і санації страховика, коли виникають відповідні умови й обставини.

Також держава забезпечує нормативно-правову базу регулювання і нагляду за діяльністю учасників страхового ринку з метою захисту інтересів споживачів страхових послуг за такими напрямками:

- удосконалення системи ліцензування страхової діяльності, а також запровадження ліцензування перестрахової діяльності;
- запобігання неплатоспроможності (банкрутству) страховиків;
- здійснення послідовного переходу Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг до пруденційного нагляду;
- впровадження нових інформаційних технологій з управління страховою діяльністю та звітності учасників страхового ринку в електронній формі;
- запровадження консолідованого нагляду за діяльністю страховиків, що входять до фінансових груп;
- удосконалення нормативно-правової бази з регулювання та нагляду за формуванням і розміщенням страхових резервів;
- формування сприятливих умов для розвитку страхового посередництва;
- розвиток систем внутрішнього контролю за діяльністю страховиків та сприяння становленню прозорої системи корпоративного управління.

На сьогодні, страхування тісно пов'язується з однією із найважливіших систем нашого життя – пенсійною реформою. Діюча модель солідарної пенсійної системи, не відповідає вимогам сучасних реалій не лише української, але і світової спільноти. Демографічна ситуація, що склалася в більшості високорозвинених країн, що характеризується зменшенням індексу народжуваності, підвищенням тривалості життя, скороченням кількості працюючих, особливо в Україні, унеможливорює ефективне управління пенсійним забезпеченням на старій основі використання солідарно-розподільчої пенсійної системи. Питання пенсійного забезпечення постало дуже гостро. Дії українського уряду щодо покращення ситуації (оподаткування пенсій працюючих пенсіонерів, збори в пенсійний фонд при купівля

валюти, автомобілів, нерухомості, трансферти з бюджету тощо) не покращують ситуацію. Останню можна характеризувати як хронічно кризову. Необхідність змінювати пенсійне законодавство на сьогодні не є дискусійним. Питання яким чином рухатися вперед?

Список використаних джерел:

1. Розвиток державного пенсійного страхування в умовах пенсійної реформи. За ред. О.П. Кириленко, Б.С. Малиняка. Монографія., Тернопіль, ТНЕУ, 2013.

РОЛЬ ФОНДОВОЇ БІРЖІ В РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Грущенко Олена Анатоліївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансового права та фіскального адміністрування НАВС

В системі ринкових відносин фондова біржа є організаційно оформленим, постійно діючим ринком, на якому здійснюється торгівля цінними паперами. В організаційно-правовій формі фондова біржа – це спеціалізована організація, що об'єднує професійних учасників ринку цінних паперів, створює умови для зосередження попиту і пропозиції цінних паперів, формування їх біржового курсу та підвищення ліквідності ринку. Зосередження полягає у тому, що всім торговцям цінними паперами забезпечується доступ до всіх пропорцій з купівлі-продажу, які в даний момент є на біржі. І вже між торговцями йде конкурентна боротьба по тій чи іншій пропозиції. Тобто фондова біржа є найвільнішим ринком, ринком з

мінімальними перешкодами для встановлення вільного співставлення попиту та пропозиції, визначення реальної ціни цінних паперів.

Своєю діяльністю фондова біржа забезпечує:

- перерозподіл на комерційній основі фінансових ресурсів між юридичними та фізичними особами шляхом організації купівлі-продажу фондових цінностей;
- сприяння становленню і розвитку фондового ринку та належне розповсюдження інформації про нього;
- підвищення довіри інвесторів до вкладення вільних грошових коштів у фондові цінності;
- контроль за діяльністю учасників біржових торгів, захист їхніх інтересів та інтересів інвесторів.

Відмінною рисою фондової біржі є некомерційний характер її діяльності. Зацікавленість членів біржі в її роботі не пов'язана з отриманням прибутку від вкладення і біржу капіталу, а обумовлюється можливістю безперешкодно здійснювати на біржі професійну діяльність з цінними паперами та їх похідними.

В розвинутих країнах з ринковою економікою фондовий ринок пройшов значний еволюційний шлях – від хаотичності й роздробленості до цілісності, централізації та досить жорсткого державного регулювання. Ці характеристики стали невід'ємними для усієї фінансової системи ринкових економічних відносин як у межах однієї країни, так і в міжнародних фінансово-економічних відносинах.

Функціонування та розвиток фондового ринку України ставить за мету становлення цілісного, високоліквідного, ефективного і справедливого ринку цінних паперів, регульованого державою та інтегрованого у світові фондові ринки.

Враховуючи те, що особливістю біржового ринку в Україні є відсутність в обігу високоліквідних акцій, для прискореної інтеграції фондового ринку України в міжнародні фінансові ринки, міжнародного визнання цінних паперів українських емітентів та зростання інвестиційної привабливості нашої держави, що сприятиме реформуванню економіки на ринкових засадах і зростанню ділової активності, необхідно якомога швидше збільшити частку капіталу в підприємствах, акції яких знаходяться в активному обігу на вторинному ринку цінних паперів.

Більш чітка урегульованість надання послуг з укладання цивільно-правових угод з цінними паперами надасть можливість, по-перше, встановлювати загальні і обов'язкові для виконання правила торгівлі, по-друге, забезпечувати дійовий контроль за здійсненням цього виду діяльності на ринку цінних паперів, по-третє, зменшувати ризики по операціях з цінними паперами, що є необхідною умовою для забезпечення гарантій додержання прав та інтересів інвесторів, громадян і юридичних осіб на фондовому ринку, сприятиме впровадженню принципів чесності, відкритості та прозорості фондового ринку України.

Список використаних джерел:

- 1 Закон України Про цінні папери і фондовий ринок. [Електронний ресурс].- Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15
- 2 Закон України «Про депозитарну систему України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/5178-17
- 3 Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року[Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=43315626

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ОСНОВИ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ

Фаїзов Анатолій Вікторович, доцент кафедри фінансового права та фіскального адміністрування, к.е.н, доцент

Входження України в Європейський політико-економічний простір, зумовили необхідність радикальних змін у взаємовідносинах держави і суб'єктів господарювання.

Публічні закупівлі як один із різновидів таких відносин не є виключенням, що обумовлено важливою сферою їх застосування – задоволення суспільних потреб у товарах, роботах і послугах за державні кошти.

Успішна реалізація суспільної функції публічних закупівель потребує встановлення на законодавчому рівні цивілізованого механізму закупівель, створення дієвої нормативно-правової бази, яка б відповідала міжнародним стандартам торговельно-закупівельної діяльності, сприяла підвищенню рівня конкуренції, забезпеченню ефективного цільового витрачання суспільних коштів та не допускала зловживань у цій сфері. Адже побудова ефективної і конкурентоспроможної системи закупівель є частиною нової антикорупційної моделі функціонування вітчизняної економіки та повинна розвиватися разом з нею.

Як свідчить міжнародна практика публічних закупівель, досягнення соціально-економічних цілей можливе лише у разі встановлення єдиних для всієї держави, прозорих процедур закупівель і створення чіткої системи їх реалізації.

Враховуючи міжнародний досвід, вітчизняна система публічних закупівель включає в себе законодавчу, інституційну та інформаційну складові. Законодавчий компонент – низка законів і підзаконних актів, що формують правове поле для здійснення та регулювання закупівель товарів, робіт і послуг. Нормативно-правова основа закупівель встановлена Законом України «Про публічні закупівлі» від 12.04.2016 р. № 922-VIII [1]. Окрім цього закону до основних нормативно-правових актів, які складають правову базу можна віднести постанови Кабінету Міністрів України і накази Міністерства економічного розвитку та торгівлі України (далі – МЕРТУ), розроблені на виконання Закону України «Про публічні закупівлі» [5-14].

Інституційна складова характеризується наявністю відповідних органів та організацій, які відповідають за формування, функціонування та контроль у сфері публічних закупівель в країні. Зокрема, інституційне забезпечення передбачає наявність Уповноваженого органу з координації закупівель – МЕРТУ, яке регулює сферу закупівель шляхом розробки відповідних нормативно-правових актів та реалізує державну тендерну політику [1].

З метою захисту прав учасників публічних закупівель створено незалежний орган оскарження, який розглядає скарги учасників на дії покупців чи замовників. В Україні таким органом є Антимонопольний комітет України (далі – АМКУ), на який покладається, ще така функція як виявлення та запобігання змовам у сфері закупівель [1; 3].

Контрольна функція реалізується низкою державних органів. Так, моніторинг публічних закупівель здійснює Державна аудиторська служба України (далі – ДАСУ). Вона є органом виконавчої влади з питань всебічного і послідовного фінансового контролю та аудиту господарських операцій у сфері публічних закупівель таких юридичних осіб як: міністерство та інші органи виконавчої влади, державні фонди, бюджетні установи, суб'єкти господарювання державного сектору економіки, а також підприємства і організації, які отримують кошти з бюджетів усіх рівнів та державних фондів [1; 2; 6].

Контроль за проплатами замовників здійснює Державна казначейська служба України (далі – ДКСУ). До того як здійснюється сама оплата по закупівлях ДКСУ перевіряє релевантність інформації та аналізує договори з переможцями тендерів [1].

Рахункова палата України – це спеціальний орган контролю за фінансами Верховної ради України та організацій, які звітуються перед нею, зокрема Національного банку України, Фонду державного майна України, також вона перевіряє наскільки вони ефективно працюють з точки зору організації тендерів. Нарешті, Рахункова палата проводить щорічну перевірку Уповноваженого органу та АМКУ щодо виконання ними функцій відповідно регулювання закупівель та розгляду скарг. Інформація за результатами таких перевірок подається цим органам та Кабінету Міністрів України [1;4].

Однією з головних складових інституційного забезпечення є неурядові організації, що здійснюють громадський контроль тендерних процедур на основі аналізу інформації, розміщеної в електронній системі закупівель, а також шляхом інформування через електронну систему закупівель органів, уповноважених на здійснення контролю, про виявлені порушення законодавства у сфері публічних закупівель та недоліки роботи електронної системи. Громадські організації

здійснюють незалежний моніторинг закупівель через оцінку таких параметрів як: відповідність ціни переможця ринковим цінам; наявність зв'язків між учасниками/переможцями та замовниками; наявність прихованої монополізації певних сегментів ринку публічних закупівель.

Інформаційний компонент системи публічних закупівель включає в себе єдину інформаційну базу. В Україні таким інформаційним ресурсом є веб-портал уповноваженого органу prozorro.gov.ua. Технічну роботу із супроводження функціонування веб-порталу Міністерства економічного розвитку та торгівлі України здійснює ДП «Прозорро». Порядок оприлюднення інформації передбаченої Законом України «Про публічні закупівлі», затверджено Наказом Міністерства економічного розвитку та торгівлі України від 18.03.2016 р. № 477 «Про затвердження порядку розміщення інформації про публічні закупівлі» [10].

Належне правове регулювання ринку публічних закупівель стимулює економічний розвиток країни й активізує розвиток господарських структур, які таким чином мають гарантований ринок збуту продукції. Від рівня розвитку правового інституту публічних закупівель безпосередньо залежить ефективність та раціональність видаткової частини бюджетної системи. Тому створення ефективно діючого механізму правового впливу на учасників суспільних відносин, розвинутої і досконалої системи правового регулювання публічних закупівель відносять до найбільш важливих суспільних завдань.

Існуюча практика функціонування вітчизняної системи закупівель свідчить про доцільність подальшого вдосконалення нормативно-правової бази для уникнення прогалин у практиці тендерних процедур, адже процес становлення якісно нової системи закупівель, застосування інструментів їх реалізації не уможливлюють одразу позбутися недоліків та елементів стихійності у правовому регулюванні цієї сфери.

Список використаних джерел:

1 Закон України «Про публічні закупівлі» від 25 грудня 2015 р. № 922-VIII // Відомості Верховної Ради України. – 2016. – № 9. – Ст. 89.

2 Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про публічні закупівлі» та деяких інших законів України щодо здійснення моніторингу закупівель» від 21.12.2017 р. № 2265-19 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2265-19>.

3 Закон України «Про Антимонопольний комітет України:» від 26 листопада 1993 р. № 3659-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 50. – Ст. 472.

4 Закон України «Про Рахункову палату» від 2 липня 2015 р. № 576-VIII // Відомості Верховної Ради України. – 2015. – № 36. – Ст. 360.

5 Указ Президента України «Про стратегію сталого розвитку «України-2020»: від 12 січня 2015 р. № 5/2015 // Офіційний вісник України. – 2015. – № 4. – Ст. 8.

6 Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про Державну аудиторську службу України» від 3 лютого 2016 р. № 43 // Офіційний вісник України. – 2016. – № 12. – Ст. 43.

7 Постанова Кабінету Міністрів України «Про порядок функціонування електронної системи закупівель та проведення авторизації електронних майданчиків» від 24 лютого 2016р. №166 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/166-2016-%D0%BF>.

8 Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про стратегію реформування публічних закупівель («дорожню карту»))» від 24 лютого 2016 року № 175-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/175-2016-%D1%80>.

9 Наказ Мінекономрозвитку України від 30.03.2016р. № 557 «Про затвердження Примірного положення про тендерний комітет або уповноважену особу (осіб) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/LegislativeActs>.

10Наказ Мінекономрозвитку України від 18.03.2016р. № 477 «Про затвердження Порядку розміщення інформації про публічні закупівлі» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/LegislativeActs>.

11Наказ Мінекономрозвитку України від 17.03.2016р. № 454 «Про затвердження Порядку визначення предмета закупівлі» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/LegislativeActs>.

12Письменна М. Нормативно-правове середовище державних закупівель як передумова забезпечення ефективного контролю / М. Письменна / Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – Вип. 6 (2). – С. 159-162. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2016_6\(2\)](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2016_6(2)).

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ КОРПОРАТИВНИХ ВІДНОСИН

Борцевич Павло Святославович, доцент кафедри фінансового права та фіскального адміністрування, кандидат юридичних наук

Функціонування підприємств обумовлено існуванням значного комплексу відносин, які є різними за своєю правовою природою. Так, в процесі здійснення господарським товариством своєї діяльності виникають господарські, трудові, корпоративні та інші відносини. Розмежування відносин, що складаються між їх учасниками, має важливе значення, зокрема, надає можливість правильного визначення джерел їх правового регулювання. Зокрема, це пов'язано з розмежуванням трудових та корпоративних відносин.

В трудовому праві відомим є інститут відсторонення працівника від роботи. Відповідно до статті 46 Кодексу законів про працю України працівника може бути відсторонено від роботи. Підставами відсторонення працівника є поява на роботі в нетверезому стані, у стані наркотичного або токсичного сп'яніння; відмова або ухилення від обов'язкових медичних оглядів, навчання, інструктажу і перевірки знань з охорони праці та протипожежної охорони; в інших випадках, передбачених законодавством [1]. Питання щодо його відсторонення вирішується, як правило, керівником підприємства. Проте виникає питання, яким чином можна усунути керівника підприємства (голову виконавчого органу господарського товариства), який своїми діями завдає шкоду юридичній особі, але підстави для його відсторонення згідно статті 46 законів про працю України відсутні.

Варто зазначити, що питання здійснення власником чи уповноваженим ним органом права щодо звільнення працівників з власної ініціативи або відсторонення їх від роботи неодноразово були дослідженнями вітчизняних вчених. Разом з тим, питання усунення керівника виконавчого органу господарського товариства та правильного застосування при цьому відповідних нормативних актів, залишається недостатньо дослідженим. В літературі визначалось, що положення статті 46 законів про працю України є загальними та за наявності підстав можуть бути застосовані до будь-якого працівника. Зокрема, Свічкарьова Я.В. вважає, що питання усунення керівника виконавчого органу акціонерного товариства повинні бути врегульовані в рамках трудових відносин, а тому мають застосовуватись положення статті 46 Кодексу законів про працю України [2. с. 12].

Проте, необхідно зауважити, що керівник виконавчого органу товариства є не лише найманим працівником, але й учасником корпоративних відносин. Основними джерелами регулювання корпоративних відносин є положення Цивільного кодексу України та Господарського кодексу України. Нормами статті 167 Господарського кодексу України передбачено, що корпоративними відносинами є відносини, що виникають, змінюються та припиняються щодо корпоративних прав. Корпоративні права – це права особи, частка якої визначається у статутному капіталі (майні) господарської організації, що включають правомочності на участь цієї особи в

управлінні господарською організацією, отримання певної частини прибутку (дивідендів) даної організації та активів у разі ліквідації останньої відповідно до закону, а також інші правомочності, передбачені законом та статутними документами [3].

Користуючись своїми корпоративними правами, учасники господарського товариства наділяють керівника виконавчого органу товариства повноваженнями щодо управління ним. Таким чином, наскільки ефективним буде здійснюватись керівником управління товариством з метою отримання прибутку, настільки будуть забезпечені корпоративні права учасників товариства.

Положеннями статті 99 Цивільного кодексу України надано право учасникам у будь-який час усунути керівника виконавчого органу від виконання своїх обов'язків, якщо в установчих документах не визначені підстави усунення його від виконання своїх обов'язків [4].

Фактично надане нормами статті 99 Цивільного кодексу України право учасникам товариства незалежно від підстав в будь-який час усувати членів виконавчого органу, в тому числі керівника цього органу, від виконання ними своїх обов'язків дає підстави стверджувати про наявну суперечність положень статті 99 Цивільного кодексу України з нормами статті 46 Кодексу законів України про працю, якими підстави відсторонення працівника від роботи чітко визначені.

Внаслідок існування колізії згаданих норм наявним є різне застосування судами України цих норм для вирішення спорів про усунення керівників виконавчих органів від виконання ними своїх обов'язків.

Необхідно зауважити, що Конституційним Судом України було прийнято рішення, яким надано офіційне тлумачення частини 3 статті 99 Цивільного кодексу України. Рішенням Конституційного Суду України передбачено, що усунення членів виконавчого органу товариства від виконання обов'язків (частина третя статті 99 Цивільного кодексу України) за своєю правовою природою, предметом регулювання правовідносин і правовими наслідками відрізняється від відсторонення працівника від роботи на підставі статті 46 Кодексу законів про працю. Саме тому можливість уповноваженого органу товариства усунути члена виконавчого органу від виконання

ним обов'язків міститься не в приписах Кодексу законів про працю, а у статті 99 Цивільного кодексу, тобто не є предметом регулювання нормами трудового права [5].

Погоджуючись з рішенням Конституційного Суду України, варто зазначити, що усунення керівника виконавчого органу товариства від виконання повноважень є дією уповноваженого органу товариства, спрямованою на унеможливлення здійснення керівником у межах корпоративних відносин з товариством повноважень у сфері управлінської діяльності, та є певною формою захисту учасниками товариства своїх корпоративних прав шляхом недопущення негативних наслідків від діяльності такого керівника для товариства.

Враховуючи вище зазначене, можна зробити висновок про необхідність розмежування поняття усунення керівника виконавчого органу товариства від виконання своїх обов'язків, встановлене положеннями статті 99 Цивільного кодексу України, від поняття відсторонення працівника від виконання свої обов'язків, яке передбачене статтею 46 Кодексу законів про працю України. Зазначені поняття є різними за своєю правовою природою. Прийняття уповноваженим органом управління господарського товариства рішення про усунення керівника виконавчого органу від виконання ним своїх обов'язків на підставі положень статті 99 Цивільного кодексу України без мотивації причин прийняття такого рішення не слід ототожнювати з відстороненням його від роботи згідно положень статті 46 Кодексу законів про працю України, а отже, вважати порушенням його трудових прав.

Список використаних джерел:

1. Кодекс законів про працю України (із змінами та доповненнями) // ВВР України. – 1971. - № 50.
2. Свічкарьова Я.В. Особливості правового регулювання праці в акціонерних товариствах [Текст] / автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.05 / Свічкарьова Ярослава Віталіївна; Національна юридична академія України ім. Ярослава Мудрого. - Х., 2003. - 20 с.

3. Господарський кодекс України (із змінами та доповненнями) // ВВР України. – 2003. - № 18. – Ст. 144.

4. Цивільний кодекс України (із змінами та доповненнями) // ВВР України. – 2003. - № 40-44. – Ст. 356.

5. Рішення Конституційного Суду України від 12.01.2010 року № 1-рп/2010 у справі за конституційним зверненням товариства з обмеженою відповідальністю «Міжнародний фінансово-правовий консалтинг» про офіційне тлумачення частини третьої статті 99 Цивільного кодексу України // Вісник Конституційного Суду України. – 2010. - № 22. – С. 7.

ВПЛИВ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ КРАЇНИ

Овчаренко Леся Валеріанівна, доцент кафедри фінансового права та фіскального адміністрування НАВС, к.е.н., доцент

Інтеграція національної економіки в світовий економічний простір робить її відкритою, що з одного боку, є позитивним моментом, оскільки відкриває доступ до нових можливостей, нових ринків та нових знань, а з іншого боку, відповідно, робить її більш вразливою для різного роду негативних факторів та загроз.

Економічна ситуація в Україні в 2018 році відчуватиме значні виклики з боку різних факторів, до яких можна віднести кризові явища в економіці країни, «тіньові» явища, корупційну складову, недосконалу роботу Антимонопольного комітету, що стримує розвиток конкурентного середовища в Україні та впливає на становлення та розвиток підприємницького середовища, особливо малого та середнього бізнесу.

Слід також зауважити, що в економічному середовищі України відбуваються процеси перебудови структури національної економіки, реформуються окремі галузі, що призводить до закриття частини підприємств (можливо і неконкурентоспроможних та технологічно застарілих), а це в свою чергу викликає зростання рівня безробіття, падіння рівня життя тощо.

Така ситуація викликає реакцію з боку населення (трудових ресурсів). В умовах впровадження безвізового режиму зростає трудова міграція за межі країни. Воєнний конфлікт, що відбувається на території України, пришвидшує цей процес.

Процес відтоку трудових ресурсів є неоднозначним. Ми можемо бачити, що існують позитивні та негативні наслідки. До позитивних наслідків можна віднести впровадження європейських цінностей в менталітет українців внаслідок пошуку роботи в країнах Європейського Союзу, збільшення обсягів приватних грошових переказів в економіку України [1; с.19], що призводить до збільшення обсягів споживання на внутрішньому ринку.

До негативних наслідків можемо віднести відтік людського капіталу за межі країни. Тут важливо зауважити, що в першу чергу виїжджають високопрофесійні фахівці – науковці, фахівці в сфері передових технологій і фахівці робочих професій. Результатом таких процесів є фінансові втрати держави, яка вкладала кошти в освіту та підготовку цих фахівців. У місцях їх виїзду відбувається зменшення чисельності й погіршення якості структури трудових ресурсів.

Для мінімізації негативних наслідків міграції необхідно усувати причини, що спонукають людей до масштабної еміграції. Адже, якщо в країні не створено гідних умов для життя і праці, то неминуче люди будуть залишати країну в пошуках гідного робочого місця та оплати праці, вищого рівня та якості життя. Відомо, що залишають країну не найбільш злиденні, а ті, хто має певні фінансові ресурси для міграції; ті, хто володіє такими особистими якостями, як заповзятливість, енергійність, схильність до ризику, володіє мовою і певними знаннями, вірою в себе. Заможні українці відсилають своїх нащадків на навчання за кордон для того, щоб вони потім там і залишались. Пересічному громадянину, навіть з вищою освітою, низько кваліфікована, але порівняно високооплачувана робота за кордоном

сприймається як омріяний спосіб існування. З економічної точки зору зрозуміло, що людина, яка володіє певним людським капіталом, буде намагатись отримати від нього якомога більший зиск. У такому разі людину можуть утримати від трудової еміграції лише патріотичні почуття і (або) розуміння особистої відповідальності за майбутнє своєї країни [2; с.135].

Список використаних джерел:

1. Міграція як чинник розвитку в Україні [Електронний ресурс]. – К.: MOM. – 2016. – Режим доступу: http://iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf
2. Чорний В.С. Статистичний аналіз демографічної ситуації та міграційних процесів регіону [Текст] / Володимир Степанович Чорний // Український журнал прикладної економіки. – 2017. – Том 2. – Випуск 1. – С. 130-136. – ISSN 2415-8453.

ДО ПИТАННЯ ПРО ГАРМОНІЗАЦІЮ УКРАЇНСЬКОГО ГОСПОДАРСЬКОГО ДОГОВІРНОГО ПРАВА З ПРАВОМ ЄВРОПЕСЬКОГО СОЮЗУ

Петрина Володимир Несторович, кандидат юридичних наук, доцент кафедри фінансового права та фіскального адміністрування НАВС

Однією із проблем українського права, що робить його непривабливим для застосування у міжнародній торгівлі, є відсутність в праві України концепції «поставки» (англ. *delivery*), що існує в міжнародному праві та в праві економічно розвинутих країн, та надання в українському праві, вслід за радянським правом,

поняттю «поставка» іншого значення, ніж це поняття має в міжнародному праві та праві економічно розвинутих країн.

Термін «поставка» (англ. *delivery*) в міжнародній торгівлі товарами, як правило, означає передачу товару від продавця до покупця, «коли ризик втрати або пошкодження товару переходить від продавця до покупця». Таким чином, поставка (англ. *delivery*) в міжнародному праві та праві економічно розвинутих країн) є необхідною і невід'ємною складовою частиною договорів купівлі-продажу товарів, а не окремим видом договорів, як в українському праві.

Договорів поставки, які б, як це передбачено українською концепцією поставки, опосередковували перехід права власності від однієї особи до другої, в міжнародному праві та праві економічно розвинутих країн взагалі не існує, а є лише концепція договорів купівлі-продажу. Договори, які в українському праві визначаються, як договори поставки, в міжнародному праві підпадають під ознаки договорів купівлі-продажу товарів (англ. *contracts of sale of goods*) і, таким, чином підпадають під регулювання Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів.

В міжнародному праві та праві економічно розвинутих країн, на практиці договори купівлі-продажу поділяють на певні види, наприклад, спотові договори (англ. *spot contracts*), форвардні договори (англ. *forward contracts*), ф'ючерсні договори (англ. *futures contracts*), договори постачання (англ. *supply contracts*) тощо, але, треба пам'ятати, що в цьому випадку мова йде про види договорів купівлі-продажу, а не про окремі від договорів купівлі-продажу види договорів.

Важливим міжнародно-правовим документом, що регулює відносини поставки у сфері міжнародної торгівлі, є Інкотермс (англ. *INCOTERMS*, що є аббревіатурою від *International Commercial Terms*). Цей документ містить набір правил поставки товарів, тобто умов, за якими «ризик втрати або пошкодження товару переходить від продавця до покупця». Такими умовами є, головним чином, виконання сторонами відповідного зовнішньоекономічного договору купівлі-продажу товару їх обов'язків передбачених відповідним правилом Інкотермс.

До українського права поняття «поставка» перейшло у спадок від радянського права, яке наповнило поняття «поставка» іншим змістом, ніж це поняття мало і має в країнах з ринковою економікою.

Радянська концепція відносин «поставки» була винайдена в СРСР для заміни в радянській господарській сфері відносин «купівлі-продажу». Справа в тому, що в СРСР держава націоналізувала і стала власником фактично усіх засобів виробництва. Приватна власність та підприємництво були заборонені. Суб'єктами господарювання стали, головним чином, державні підприємства. Державні підприємства, хоч і називалися юридичними особами, але, насправді, це були (і наразі є) квазі юридичні особи, бо вони були позбавлені, фактично, основного права юридичної особи - права мати у власності майно. Тобто за радянською догмою господарського права (що, до речі діє в Україні і донині) державні підприємства не могли бути суб'єктами права власності: усе майно цих підприємств, в тому числі і вироблена цими підприємствами продукція, було державною власністю. За зазначених умов інститут купівлі-продажу, притаманний праву країн з ринковою економікою (де не існує державних підприємств, де суб'єкти господарювання можуть бути власниками майна і де можливий перехід права власності від одного суб'єкта господарювання до іншого суб'єкта господарювання), просто не міг застосовуватись у відносинах між радянськими державними підприємствами. Адже одне державне підприємство не могло укласти з іншим державним підприємством договір купівлі-продажу, бо за договором купівлі-продажу від продавця до покупця має перейти власність на товар/продукцію (тобто на предмет договору купівлі-продажу), а усі державні підприємства не були власниками вироблених ними товарів/продукції. Ця обставина спонукала радянських правознавців винайти інститут «господарського відання» та інститут договору поставки. Інститут господарського відання дозволяв державним підприємствам вчиняти певні дії щодо розпорядження (головним чином, дії щодо передачі у володіння/користування іншим державним підприємствам) закріпленим за ними державним майном (головним чином виробленою цими державними підприємствами продукцією/товарами), а інститут договору поставки дозволяв державним підприємствам укладати договори

поставки, які опосередковували перехід державного майна (тобто продукції державних підприємств) від одних державних підприємств до інших без зміни суб'єкта права власності на це майно. Суб'єктом права власності на продукцію, що за договором поставки переходило від одного державного підприємства до іншого державного підприємства, залишалася держава.

Іншою особливістю радянської адміністративно-командної економічної системи, яка не дозволяла державним підприємствам укласти між собою договори купівлі-продажу і слугувала причиною виникнення в радянському праві інституту договору поставки, була радянська система управління господарською діяльністю. В СРСР господарська діяльність здійснювалась не заради прибутку, а заради виконання наказів державних органів (які, в свою чергу, ґрунтувалися на так, званих, планах розвитку народного господарства, що приймалися з'їздами КПРС, яка згідно зі статтею 6 Конституції СРСР була «керівною і направляючою силою радянського суспільства»). Держава, як власник державних підприємств та власник усього майна державних підприємств, напряду управляла цими підприємствами, тобто виконувала функції менеджменту. Державні підприємства, не мали права вирішувати яку продукцію і в якій кількості виробляти, кому і за якою ціною цю продукцію продавати, як це роблять суб'єкти господарювання в країнах з ринковою економікою, керуючись механізмом попиту і пропозиції. Питання про те, яку продукцію і в якій кількості мали виробляти державні підприємства, та кому (і за якою ціною) цю продукцію передавати, вирішували партійні і державні органи. Такі рішення доводились до державних підприємств у вигляді команд (тобто адміністративних актів: планів, наказів тощо) і державні підприємства мали просто виконувати ці команди так само, як в армії виконують команди командира.

Таким чином, за таких обставин не могла бути виконана основна вимога щодо укладення договорів купівлі-продажу: досягнення сторонами договору купівлі-продажу домовленості щодо істотних умов договору купівлі-продажу, тобто умов щодо предмету (та ціни) купівлі-продажу. Адже державні підприємства не домовлялись між собою про предмет, тобто певну продукцію, та про ціну такої продукції, яку вони мали передати іншому державному підприємству, бо і продукція,

яку одні державні підприємства мали передавати іншим державним підприємствам, і ціна на таку продукцію визначалась у відповідній команді (тобто відповідному адміністративному акті), яку отримували зазначені державні підприємства. Ну, а з точки зору теорії права на той час договір купівлі-продажу вважався укладеним тоді, коли саме сторони договору досягали домовленості щодо істотних умов (предмету та ціни) такого договору.

Винахід в радянському праві інституту договору поставки дозволив вирішити цю проблему. Так, було визначено, що відносини поставки виникають не на підставі відповідного договору, а на підставі відповідного адміністративного акту. Таким чином, сторонам не потрібно було досягати домовленості з приводу істотних умов договору поставки, так як ці істотні умови уже були визначені у відповідному адміністративному акті. Цей унікальний в історії людства винахід радянських правознавців привів до ще одного унікального радянського правового винаходу - інституту переддоговірних спорів, якого не знала і не знає юриспруденція країн, що не будували комунізм.

Таким чином, згідно з радянською концепцією поставки відносини поставки виникали на підставі адміністративного акту, в якому визначались сторони, предмет (і ціна) поставки, а визначені цим адміністративним актом сторони зобов'язані були укласти договір поставки, в якому вони досягали домовленості щодо таких умов, які стосувалися деталей передачі певного предмету договору від одного суб'єкта господарювання до іншого. Це, зазвичай були умови щодо строків передачі певної продукції від однієї сторони до іншої сторони договору, розміру партій продукції, упаковки, транспорту, яким мала перевозитись продукція тощо. Право власності на продукцію/товари від одного державного підприємства до другого державного підприємства за договором поставки не переходило.

Не дивлячись на те, що України проголосила перехід від адміністративно-командної (планової) економіки до ринкової економіки і закріпила принципи ринкової економіки в своїй Конституції, такі рудименти радянської адміністративно-командної системи економіки, як державні підприємства, господарське відання, договори поставки, переддоговірні спори та багато інших перейшли до українського

права з радянського права, і на фоні розмов про дерегуляцію і роздержавлення української економіки продовжують стримувати її розвиток. Завдяки цим та іншим рудиментам радянської адміністративно-командної системи «Україна все ще залишається у групі країн, які не досягли середнього показника конкурентоспроможності, і значно відстає від розвинутих держав» .

Проте, на відміну від радянського права інститут поставки в українському праві набув розпливчастих рис, за якими договори поставки і договори купівлі-продажу практично неможливо розмежувати.

Так, ст. 712 ЦКУ наступним чином визначає договір поставки:

«1. За договором поставки продавець (постачальник), який здійснює підприємницьку діяльність, зобов'язується передати у встановлений строк (строки) товар у власність покупця для використання його у підприємницькій діяльності або в інших цілях, не пов'язаних з особистим, сімейним, домашнім або іншим подібним використанням, а покупець зобов'язується прийняти поставку і сплатити за нього певну грошову суму.

2. До договору поставки застосовуються загальні положення про купівлю-продаж, якщо інше не встановлено договором, законом або не впливає з характеру відносин сторін...» [1].

Таким чином, за ЦКУ (зокрема, ст.ст. 655 та 712) виходить, що у випадку, коли одна сторона (продавець) передає або зобов'язується передати майно (товар) у власність другій стороні (покупцеві), а покупець приймає або зобов'язується прийняти майно (товар) і сплатити за нього певну грошову суму, то такий договір може називатися договором купівлі-продажу, або договором поставки.

Виходячи із даного визначення ЦКУ, ми вочевидь бачимо, що договір поставки відрізнити від договору купівлі-продажу можна не за змістом договору, не за предметом договору, а лише за такою ознакою, як суб'єктний склад сторін договору. Тобто, якщо обома сторонами договору є суб'єкти, які здійснюють підприємницьку діяльність, то договір має називатися договором поставки, а якщо обома сторонами договору не є суб'єкти, які здійснюють підприємницьку діяльність, то договір має називатися договором купівлі-продажу.

На підставі ст. 712 ЦКУ є очевидним, що казенні підприємства (що згадуються в ст. 76 ГКУ), які на відміну від державних комерційних підприємств (що згадуються в ст. 74 ГКУ) не здійснюють комерційну (підприємницьку) діяльність, не можуть укладати договори поставки, а мають укладати договори купівлі-продажу. Таким чином, згідно зі ст. 712 ЦКУ виходить, що казенне підприємство, виробивши, наприклад, зброю, має передавати її державі не за договором поставки, а за договором купівлі-продажу, в той час, як фізична-особа-підприємець, продаючи, наприклад, авторучку іншій фізичній особі-підприємцю для здійснення нею підприємницької діяльності, має укладати виключно договір поставки.

ГКУ так само, як і ЦКУ розмежовує договори купівлі-продажу і договори поставки за єдиною ознакою – суб'єктним складом сторін договору. Проте, він інакше, ніж ЦКУ, визначає суб'єктний склад сторін договору поставки. Так, ч. 3 ст. 265 ГКУ зазначає, що «сторонами договору поставки можуть бути суб'єкти господарювання, зазначені у пунктах 1, 2 частини другої статті 55 цього Кодексу»[2].

Згідно з ч. 2 ст. 55 ГКУ «суб'єктами господарювання визнаються учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність»[2]. Згідно зі ст. ст. 3, 42 та 52 ГКУ господарська діяльність може бути як комерційною (підприємницькою), так і некомерційною (непідприємницькою). Таким чином, на відміну від ЦКУ, який визначає сторонами договорів поставки тільки суб'єктів, що здійснюють підприємницьку діяльність, ГКУ визначає сторонами договорів поставки будь-яких суб'єктів господарювання: як таких, що здійснюють підприємницьку (комерційну) діяльність, так і таких, що здійснюють непідприємницьку (некомерційну) діяльність.

Можна зауважити, що підхід до формулювання концепції договору поставки ГКУ також пов'язаний з низкою проблем.

Так, за ГКУ виходить, що фізична-особа-підприємець, продаючи, наприклад, авторучку іншій фізичній особі-підприємцю для здійснення нею підприємницької діяльності, має укладати виключно договір поставки, а казенні підприємства, так само, як і за ЦКУ, виробивши, зброю мають передавати її державі не за договором поставки, а за договором купівлі-продажу. Адже, зброя у казенного підприємства (як

і будь якого іншого підприємства) має придбаватися в порядку державного замовлення. Державне замовлення згідно з частиною 2 ст. 13 ГКУ опосередковується державними контрактами, які укладаються «від імені держави з суб'єктом господарювання - виконавцем державного замовлення»[2]. Таким чином, сторонами державного контракту за визначенням є держава/державний орган та певний суб'єкт господарювання (в нашому випадку казенне підприємство). Згідно зі ст.8 ГКУ «держава, органи державної влади та органи місцевого самоврядування не є суб'єктами господарювання»[2]. Згідно з ч.3 ст.265 ГКУ сторонами договору поставки можуть бути тільки суб'єкти господарювання. Отже державний контракт може укладатися від імені держави з казенним підприємством тільки у вигляді договору купівлі-продажу та не може бути укладений у вигляді договору поставки.

В той же час ми можемо бачити в ст.13 ГКУ, що у зв'язку з державним замовленням мова йде виключно про договори поставки.

Підсумовуючи аналіз норм українського права, направлених на регулювання поставки, на нашу думку, схоже на те, що намагаючись прилаштувати до сучасних ринкових умов інститут поставки та інші рудименти радянської командно-адміністративної системи, законодавець просто заплутався у власній термінології, що власне і призводить до тих низьких місць українських правових інститутів у міжнародних рейтингах та гальмує розвиток української економіки.

Список використаних джерел:

- 1 Цивільний кодекс України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/435-15>– Назва з екрана.
- 2 Господарський кодекс України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>– Назва з екрана.

ФІНАНСУВАННЯ

СУДІВ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Кощинець Маріанна Ігорівна, доцент кафедри фінансового права та фінансового адміністрування, кандидат економічних наук

За останні чотири роки судова система нашої держави переживає декілька етапів свого реформування. Це, зокрема, пов'язано не тільки з суспільно-політичною ситуацією в країні, а прийняття ряду важливих нормативних актів, а саме:

- Закону України «Про забезпечення права на справедливий суд» (2015);
- змін до розділу «Правосуддя» Конституції України (2016) та відповідно нових законів України «Про Конституційний Суд України» (2017), «Про Вищу раду правосуддя» (2017) та нових редакцій законів України «Про судоустрій і статус суддів» (2016), «Про судовий збір» (2015, 2017);
- нових редакцій Цивільного, Господарського процесуальних кодексів та Кодексу адміністративного судочинства України (2017).

Зазначені процеси впливають не тільки на структуру судової системи, її інституційну складову та комплектування судового корпусу, але і не в останню чергу на фінансове забезпечення судів, що створює певні передумови щодо посилення незалежності судової гілки влади.

Слід констатувати, що упродовж останніх років значно зросли обсяги видатків державного бюджету на фінансування судів першої та апеляційної інстанцій, Вищої кваліфікаційної комісії суддів України, Національної школи суддів України й безпосередньо Державної судової адміністрації України (ДСА України). І хоча частка видатків на органи судової влади у структурі видатків Державного бюджету України становить близько 1 %, бюджетний запит судів щорічно задовольняють

лише на 45–50 % від потреби [1]. Тому досягти належного функціонування органів судової влади в умовах дефіциту фінансового забезпечення можна лише за допомогою чітко налагодженої системи управління бюджетними коштами, виділеними на судову владу, яка потребує своєчасної та достовірної інформації для прийняття рішень.

Згідно із ч. 1 ст. 130 Конституції України [2], держава забезпечує фінансування та належні умови для функціонування судів і діяльності суддів. У Державному бюджеті України окремо визначаються видатки на утримання судів з урахуванням пропозицій Вищої ради правосуддя.

Забезпечення державного фінансування функціонування судів і діяльності суддів є однією з умов стабільності їхньої роботи, на чому неодноразово у своїх рішеннях акцентував увагу Конституційний Суд України [3].

Особливий порядок фінансування судів і діяльності суддів є однією з конституційних гарантій їхньої незалежності і спрямований на забезпечення умов для здійснення незалежного правосуддя.

Так, наприклад, система фінансування судів за Законом України «Про судоустрій і статус суддів» (у редакції 2010 року) передбачала наступний алгоритм. Верховний Суд України, вищі спеціалізовані суди та ДСА України як орган у системі судової влади здійснювали функції головних розпорядників коштів Державного бюджету України щодо фінансового забезпечення діяльності близько 700 судів загальної юрисдикції (у яких працювало 8500 судів, 32 000 працівників апаратів судів), ДСА України та її територіальних управлінь (631 працівник), Вищої кваліфікаційної комісії суддів України (252 працівники, з них – 14 членів комісії, 42 – дисциплінарні інспектори, 196 – працівники секретаріату комісії), Національної школи суддів України (148 працівників) у межах повноважень, визначених цим Законом [4]. Видатки на утримання судів у Державному бюджеті України визначалися окремим рядком щодо Конституційного Суду України, Верховного Суду України, вищих спеціалізованих судів, а також у цілому щодо місцевих та

апеляційних судів. Відповідно до статті 146 згаданого Закону суди загальної юрисдикції фінансувалися згідно з кошторисами і щомісячними розписами видатків, у межах річної суми видатків, передбачених Державним бюджетом України на поточний фінансовий рік.

Після набрання чинності змін до Конституції України у 2016 році виникли передумови для встановлення більш прозорих механізмів фінансового забезпечення судової системи, що забезпечували б фінансову незалежність органів судової влади від законодавчої та виконавчої гілок.

Так, зокрема, якщо щодо кола головних розпорядників у судовій владі нічого не змінилося, то у частині виконання функцій розпорядника бюджетних коштів щодо місцевих судів, законодавець вказав, що її здійснюватимуть територіальні управління Державної судової адміністрації України (ч.4 ст.148 Закону України «Про судоустрій і статус судів» (у редакції 2016 року [5]).

Проте, на практиці, такий підхід означатиме, певну фінансову залежність місцевих судів, особливо господарських і адміністративних, збоку керівництва територіального управління ДСА України, якої не було до 2016 року.

Окрім того, проблемним залишається питання саме врахування пропозицій органів судової влади, в частині їх фінансування, під час підготовки проекту закону про Державний бюджет України на відповідний рік Кабінетом Міністрів України та при голосуванні у Верховній Раді України. На даний час цю функцію повинна виконувати ДСА України.

Проте, на нашу думку, до цього важливого процесу слід залучати Вищу раду правосуддя.

Разом з тим, слід відмітити і позитивні тенденції, з прийняттям Закону України «Про Вищу раду правосуддя» [6]. Так, зокрема, зросла роль Вищої ради правосуддя у питаннях фінансового забезпечення судів, зокрема остання:

- бере участь у визначенні видатків Державного бюджету України на утримання судів, органів та установ системи правосуддя;

- затверджує за поданням Державної судової адміністрації України нормативи кадрового, фінансового, матеріально-технічного та іншого забезпечення судів;
- погоджує в установленому порядку перерозподіл бюджетних видатків між судами, крім Верховного Суду.

До прийняття, відповідних положень, зазначені функції одноосібно виконувала ДСА України. Тому запроваджений підхід дозволить підвищити прозорість використання бюджетних коштів, основним наповнювачем яких є судовий збір.

Використання судового збору [7] з моменту його запровадження (з 2011 року) виключно на потреби судової системи надало можливість підвищити рівень її фінансового забезпечення (якщо у 2014 році цей показник становив близько 945 млн. грн., то у 2018 вже 2,8 млрд. грн.). Такому росту сприяло ряд факторів, зокрема, серед основних це збільшення розміру ставок судового збору та зменшення кількості суб'єктів, що звільнені від сплати судового збору (в першу чергу органів державної влади).

Тому доцільним видається збереження такого порядку зарахування коштів від сплати судового збору до спеціального фонду державного бюджету та використання його виключно для потреб судової влади.

Разом з цим, необхідним є запровадження прозорого механізму за розподілом цих коштів, створення умов для їх раціонального використання.

У зв'язку з цим нами пропонується залучення органів суддівського самоврядування, зокрема Ради суддів України, до процесу розподілу коштів спеціального фонду (судового збору).

Список використаних джерел:

1 Кощинець М. І. Аналіз сучасного стану фінансового забезпечення органів судової влади / М. І. Кощинець // Малий та середній бізнес (право, держава, економіка). – 2015. – № 3–4 (62–63). – С. 166–172.

2Конституція України [Електронний ресурс] : Основний Закон від 28 черв.1996 р. № 254к/96-ВР. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>. – Назва з екрана.

3 Рішення Конституційного Суду України від 1 груд. 2004 р. № 19-рп/2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ccu.gov.ua/docs/507>. – Назва з екрана.

4Про судоустрій і статус суддів [Електронний ресурс] : Закон України від 7 лип. 2010 р. № 2453-VI. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2453-17>. – Назва з екрана.

5Про судоустрій і статус суддів [Електронний ресурс] : Закон України від 2 червня 2016 р. № 1402-VIII. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1402-19/>. – Назва з екрана.

6Про Вищу раду правосуддя [Електронний ресурс] : Закон України від 21 грудня 2016 р. № 1798-VIII. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1798-19/page5> – Назва з екрана.

7Про судовий збір [Електронний ресурс] : Закон України від 8 лип. 2011 р. № 3674-VI. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3674-17>. – Назва з екрана.

ВАЛЮТНА ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ: РЕАЛІЇ СЬОГОДЕННЯ

Бакал Анастасія Андріївна, студентка 402 групи, факультету №2 НАВС

Науковий керівник: кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансового права та фіскального адміністрування НАВС **Грущенко О.А.**

Актуальність теми дослідження. Валютні обмеження в Україні охоплюють практично всі види операцій з іноземною валютою – починаючи від придбання валюти через касу банку для власних потреб і до здійснення операцій з валютою під час ведення бізнесу. Діючі обмеження було накладено на систему валютного контролю, запроваджену ще у 90-х роках, яка також була спрямована на запобігання відтоку валюти з України. Суть цієї системи зводилася також до обмежувальних заходів щодо валютних операцій.

Задовгі обмежувальні заходи й адміністративний валютний контроль стали джерелом розвитку теми відповідності валютного регулювання положенням Угоди про асоціацію з ЄС у частині забезпечення сторонами вільного руху капіталу.

У принципі, якщо звернутися до суті валютного регулювання, то можна виявити, що основними функціями такого регулювання є реалізація валютної політики держави, спрямованої на зміцнення валютно-фінансового положення країни, підтримка на високому рівні її кредитоспроможності й платоспроможності, зміцнення національної валюти, припливу іноземних інвестицій, забезпечення руху валюти в зовнішньоекономічній діяльності.

У цьому році Національний банк має намір провести масштабну валютну лібералізацію в Україні. Концепція нової моделі регулювання вже підготовлена і була представлена в кінці 2016 року. В найближчі три роки валютне законодавство буде переглянуто, і приведено у відповідність з положеннями Асоціації між Україною та ЄС. Головне завдання – зняти існуючі обмеження на переміщення капіталу і валютні операції для бізнесу і населення [1].

Першим кроком реформи, реалізація якої запланована на період з 2017 по 2019 рік, стане скасування застарілого декрету Кабінету Міністрів "Про систему валютного регулювання і валютного контролю" від 1993 року і цілого переліку нормативно-правових актів, які, на думку НБУ, перешкоджають ефективному валютному регулюванню. Буде розроблений проект закону "Про валюту" - єдиного рамкового закону, який визначить основні принципи валютного регулювання в

країні. Такий підхід зробить валютне регулювання в Україні прозорим, простим і зрозумілим для населення, бізнесу і банків, а Національному банку дозволить більш оперативно і ефективно реагувати на зміни стану платіжного балансу і кон'юнктури ринку [2].

Банкіри вважають, що прийняття нового закону про валютне регулювання – це прогресивний крок, який допоможе українським компаніям і фізичним особам витрачати менше часу і ресурсів на проведення валютних операцій. Фактично, Україна тримає курс на створення умов для вільного руху капіталів. Причому, будуть зняті обмеження не тільки для фізичних осіб, але і все, що може обмежувати і гальмувати бізнес. Вже в найближчому майбутньому планується поетапне скасування вимог щодо обов'язкового продажу валютної виручки експортерами, спрощення процедур щодо залучення прямих іноземних інвестицій, призначених для підтримки українського експорту, часткове зняття заборони на репатріацію виручки. Це що стосується бізнесу. Для фізичних осіб повністю приберуть обмеження на покупку готівкової валюти та ліміти на зняття готівкових валютних рахунків (на даний момент – це не більше еквіваленту 250 тис гривень/день) [1].

Починаючи з 23 листопада 2017 року українські банки можуть купувати закордонні цінні папери без оформлення індивідуальної валютної ліцензії. Це нововведення закріплене постановою Нацбанку №406 "Про внесення змін до Інструкції про порядок видачі індивідуальних ліцензій на здійснення інвестицій за кордон". Для подібних інвестицій досить лише генеральної ліцензії, що полегшить українським банкам доступ до цінних паперів нерезидентів. Для покупки паперів банки зможуть використовувати тимчасово вільні валютні кошти, розміщені на кореспондентських рахунках за межами України [3].

Національний банк, дотримуючись Концепції нового валютного регулювання, фокусується насамперед на усуненні бар'єрів для зовнішньоторговельних операцій та притоку прямих іноземних інвестицій.

- По-перше, Національний банк скасував тимчасову норму, згідно з якою скорочувався максимальний строк для розрахунків за операціями з експорту та

імпорту товарів до 120 днів. Відтепер максимальний строк розрахунків становитиме 180 днів, як це визначено відповідним законом.

- По-друге, іноземні інвестори отримають можливість повертати вкладені в Україну кошти. Досі було заборонено купувати та перерахувати іноземну валюту, щоб повернути за кордон кошти, отримані іноземними інвесторами від продажу корпоративних прав, певних видів цінних паперів, внаслідок зменшення статутних капіталів юридичних осіб, виходу з господарських товариств іноземних інвесторів. Національний банк вирішив дозволити такі операції. Водночас для запобігання відтоку капіталу через тіньові схеми регулятор стежитиме, щоб ці операції відповідали визначеному переліку умов.

- По-третє, бізнес отримує можливість достроково погашати зовнішні кредити та позики, якщо у якості забезпечення розрахунків за цими операціями (з використанням гарантій, резервних акредитивів, через уповноважені банки та/або іноземні банки) було надано зобов'язання міжнародних фінансових організацій [2].

Ці кроки сприятимуть покращенню інвестиційного клімату в країні та полегшенню діяльності підприємств, які здійснюють зовнішньоторговельну діяльність. Водночас жодний з цих кроків не призведе до дестабілізації ситуації на валютному ринку.

Окрім лібералізації окреслених антикризових обмежень, Національний банк скасовує обмеження, що на сьогодні унеможлиблює відкриття уповноваженим банком кореспондентських рахунків в іноземній валюті 1-ї групи Класифікатора в банках-нерезидентах країн, національна валюта яких віднесена НБУ до 2-ї або 3-ї групи Класифікатора. Це сприятиме спрощенню умов для встановлення українськими банками нових кореспондентських відносин з іноземними банками [4].

Водночас Національний банк в контексті заходів із запобігання непродуктивному відтоку капіталу встановлює вимоги щодо розкриття інформації про кінцевих бенефіціарних власників (UBO) нерезидентів-кредиторів. Вимоги будуть діяти у всіх випадках, коли необхідна реєстрація кредитного договору або договору позики, укладеного резидентом-позичальником, що не є банком [3].

Також удосконалено порядок контролю за дотриманням максимальної процентної ставки за договором у разі сплати комісій, зборів у період до одержання кредиту та/або протягом першого річного періоду дії договору. Цей порядок передбачає, що у таких випадках контроль здійснюватиметься не на дату платіжної операції, а на кінець першого річного періоду. Зазначений підхід дозволить резидентам-позичальникам урізноманітнювати умови кредитних договорів [1].

Висновки. Таким чином, нова модель валютного регулювання, яка змінить застаріле, негнучке законодавство може стати величезним кроком вперед для економіки України.

Передусім держава визначила для себе такі пріоритети:

1 Виконання зобов'язання, що передбачене Угодою про Асоціацію з ЄС щодо забезпечення вільного руху капіталу.

2 Усунення бар'єрів для зовнішньоторговельних операцій та притоку прямих іноземних інвестицій.

3 Спрощення умов для встановлення українськими банками нових кореспондентських відносин з іноземними банками

4 Запобігання непродуктивному відтоку капіталу.

З огляду на це, масштабна валютна лібералізація в Україні має на меті допомогти компаніям інтегруватися у глобальні ринки і стати мультинаціональними корпораціями, підштовхнути експорт, стати локомотивом розвитку фінансового ринку і недержавного пенсійного забезпечення.

Список використаних джерел:

1. Харламов П.О. Без кордонів і обмежень: НБУ готовий спростити валютне регулювання [Електронний ресурс] / Павло Олександрович Харламов // DAILY. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://daily.rbc.ua/ukr/show/granits-ogranicheniy-nbu-gotovo-uprostit-1482230218.html>.

2. Репко М.В. Новий закон про валюту від НБУ: до чого готуватися Україні [Електронний ресурс] / Марія Володимирівна Репко // Економічна правда. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2017/08/17/628105/>.

3. НБУ послабив валютне регулювання: скасував обмеження на переказ коштів [Електронний ресурс] // Економічна правда. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/05/30/625498/>.

4. Національний банк продовжує послаблення адміністративних обмежень на валютному ринку [Електронний ресурс] // Прес-центр. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=49232421.

ХАРАКТЕРИСТИКА ФОРМ РОЗРАХУНКІВ ПО БІРЖОВИМ УГОДАМ

Серкіз Вікторія Богданівна, студентка 4-го курсу, 405 групи факультету №2 НАВС

Науковий керівник: кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансового права та фіскального адміністрування НАВС **Грущенко О.А.**

Актуальність теми полягає в тому, що на сучасному етапі розвитку України та світової ринкової економіки, одне із важливих місць у торгівлі займають біржі. Розрахунки по біржових угодах є важливою частиною біржових операцій та визначають їх ефективність. Організація розрахунків визначає рівень цивілізованості

біржової торгівлі. Нехтування цим аспектом техніки біржової торгівлі на постсоціалістичних біржах призвело до кризи біржі як ринкового інституту в цілому. Лише ті біржі, що своєчасно подбали про запровадження розрахункових центрів або установ, вижили і сьогодні відіграють помітну роль в економіці.

Розрахунки за укладеними угодами мають надзвичайно важливе значення в організації біржової торгівлі. Учасниками таких розрахунків виступають, покупці і продавці товарів: по агентських операціях – безпосередньо підприємствах, які представлені на біржі, по брокерських (посередницьких) операціях - клієнт, інтереси яких представляють брокерські контори, по дилерських операціях - безпосередньо брокерські контори, які укладають угоди від свого імені і за свій рахунок. В Україні цій сфері біржової діяльності донедавна не приділяли належної уваги ні вчені, ні практики. Лише після виходу розпорядження Президента України «Про заходи щодо прискореного розвитку фондового ринку України» від 19 червня 1998 р. Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку розробляє проект Закону України «Про похідні цінні папери», де вперше вводиться поняття «клірингова палата», підрозділ організатора торгівлі або юридична особа, що здійснює кліринг та облік прав власності за угодами з похідними цінними паперами, укладеними під час торгів. Однак цей законопроект не був прийнятим Верховною Радою України. Якщо кліринг у системі біржового механізму зводиться лише до організації обчислення із застосуванням взаємозаліку або багатостороннього заліку, то клірингова палата є лише виконавцем усіх зареєстрованих угод, але не їхнім гарантом.

Покупці і продавці товарів, угоди по яких укладені на біржі вступають між собою в розрахункові відносини, під якими розуміються зобов'язання покупця оплатити у визначені строки вартість товарів після укладання біржового контракту або виконання продавцем договірних зобов'язань по поставці товарів, а також право продавця затребувати від покупця обумовлену суму платежу за продані (поставлені) йому товари. Чітка організація розрахунків по біржових угодах сприяє зміцненню ділової репутації покупців і продавців, а також брокерських контор, які вони представляють, прискорює обіговість грошових засобів, забезпечує максимальне зближення руху реалізованих на біржі товарів і грошових розрахунків, приводить до зниження взаємної заборгованості

учасників біржових операцій по здійснених угодах, зменшує негативний вплив інфляції на фінансовий стан покупців і продавців. Висока ефективність організації розрахунків досягається за рахунок визначення і неухильного виконання умов платежу по кожній біржовій угоді.

Умови платежу визначаються безпосередньо продавцями і покупцями товарів і чітко обумовлюються в біржовому контракті. В перелік важливих умов платежу, які містяться в біржовому контракті, входять слідуєчі елементи:

- а) валюта платежу;
- б) строк платежу;
- в) форма розрахунків [1].

Як правило, основні елементи умов платежу включають, окремими інформативними показниками в бюлетень пропозиції і попиту як запропоновані умови біржової угоди, проте можуть бути зміни за взаємною згодою продавця і покупця товарів як під час торгів, так і в процесі оформлення біржового контракту. При укладанні біржового контракту слід встановити, в валюті якої країни буде проведена оплата товарів (національна валюта держави, на території якої функціонує товарна біржа; національній валюті держави на території якої знаходиться покупець чи продавець; конвертованій валюті іншої держави). Валюта платежу може співпадати з валютою ціни товару, по якій в біржовому бюлетені оформлена заявка на продаж або покупку, а може і не співпадати з нею. Строк платежу визначає максимальне число днів після укладання угоди або передачі товару в розпорядження покупця, протягом яких буде здійснений розрахунок. Він обов'язково обумовлюється в біржовому контракті. Якщо в біржовому контракті строки платежу прямо або прямо не встановлені, то платіж по угоді здійснюється в строки, передбачені Правилами роботи конкретної біржі.

Форми розрахунків, які застосовуються по біржових угодах, виходять з строків платежу і зв'язані з використанням різних видів банківських і кредитних механізмів здійснення розрахункових операцій. При цьому розрахунки між контрагентами по біржовій угоді можуть здійснюватись як наявними грошима (готівкою), так і в безготівковому порядку. Розрахунки наявними грошима (готівкою) здійснюються, як

правило, по біржових угодах типу «спот» (з негайною передачею товару покупцю) за відносно невеликої суми платежу по біржовому контракту. Правилами роботи окремих бірж оплата товарів готівкою заборонена. В сучасній практиці біржової торгівлі доля розрахунків готівкою відносно невелика [2].

Безготівкові розрахунки по біржових угодах відіграють головну роль в сучасній біржовій практиці розрахункових відносин і носять досить різноманітні форми. Найбільше розповсюдження в сучасних умовах одержали такі форми безготівкових розрахунків між контрагентами по біржових угодах, як розрахунки платіжними дорученнями, розрахунки платіжними вимогами, розрахунки за допомогою чеків і розрахунки безпосередньо акредитивами. Переважна більшість безготівкових форм розрахунків зв'язана з інкасуванням розрахункових документів. Інкасо – це банківська операція, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта і на основі розрахункових документів одержує суми від підприємства за товари і надані послуги з наступним зарахуванням цих засобів на рахунки своїх клієнтів. За характером інкасових документів розрізняють чисте інкасо (коли інкасації підлягають прямі платіжні документи-векселі, чеки, ощадні сертифікати тощо) і документальне інкасо (коли інкасації підлягають комерційні документи – відвантажувальні і страхові рахунки за послуги тощо). За виконання інкасових операцій банки стягують певний процент комісійних [3].

Зосередимо увагу на деяких формах безготівкового розрахунку, які застосовуються в практиці біржової торгівлі, а саме розрахунки платіжними дорученнями і розрахунки платіжними вимогами.

Розрахунки платіжними дорученнями одержали сьогодні найбільше розповсюдження по біржових угодах. Вони застосовуються, як при авансових платежах (включаючи і попередню оплату), так і при платежах за одержані товари. Платіжне доручення – це наказ покупця банку, який його обслуговує, про перерахування певної суми зі свого рахунку на рахунок продавця в тому або іншому місцевому відділенні банку або у другому місті. Доручення по розрахунках за одержані товари (до авансових платежів це не стосується) приймаються банком до виконання в день їх пред'явлення незалежно від наявності засобів на рахунок

покупця. У випадку відсутності або недостатчі засобів на рахунку покупця і прав у нього на платіж в кредит, такі платіжні доручення розмішуються у картотеку з нарахуванням продавцю пені за прострочення платежу. Доручення дійсне протягом 10 днів з дня виписки. Послідовністю операцій, які здійснюються при такому розрахунку є наступне: 1) Продавець і покупець укладають біржовий контракт; 2) Покупець направляє своєму банку платіжне доручення перерахувати гроші на рахунок продавця; 3) Банк покупця перераховує гроші в банк продавця на його рахунок; 4) Банк продавця повідомляє продавця про надходження грошей; 5) Продавець відвантажує покупцю товари, передбачені біржовим контрактом [4].

Розрахунки платіжними вимогами застосовуються між контрагентами по біржовій угоді, як правило, за відвантажені (відпущені) продавцем товари. При розрахунках платіжними вимогами продавець подає в обслуговуючий його банк на інкасо розрахунковий документ, який містить вимогу до покупця про виплату продавцю певної суми через банк. Вказана форма розрахунків може передбачати акцепт покупця, тобто його згоду на оплату, або здійснюється в безакцептній формі.

Акцепт платіжних вимог може бути наступним або попереднім. При розрахунках в порядку наступного акцепту вимога продавця оплачується протягом операційного дня по мірі їх надходження в банк покупця. За покупцем зберігається право заявити наступну повну або часткову відмову від акцепту. Банк приймає наступні відмови від акцепту протягом трьох робочих днів після надходження платіжної вимоги в банк покупця (день надходження в розрахунок не приймається). У випадку відмови від акцепту сума платіжної вимоги відновлюється на рахунку покупця в день одержання заяви про відмову. При розрахунках в порядку попереднього акцепту платіжна вимога, оплачується на слідуючий день після проходження строку акцепту. В цьому випадку покупець має право заявити повну або часткову відмову від акцепту по розрахунках з іншими містами протягом 3 робочих днів і по місцевих протягом 2 робочих днів після одержання вимоги банком (день надходження в розрахунок не приймається). Якщо покупець відмовився від акцепту платіжної вимоги, то товари, які прибули по цьому біржовому контракту, надходять на його відповідальне зберігання (при частковій відмові від акцепту товар

залишається на відповідальному зберіганні покупця в тій його частині, від оплати якої він відмовився). Після надходження розпорядження продавця, покупець відвантажує цей товар по відповідній адресі. Для організації розрахункових операцій на товарній біржі створюється Розрахункова палата - орган, який відповідає за врегулювання біржових розрахунків клієнтів і брокерських контор по підсумках кожних торгів. [5] В окремих випадках функції Розрахункової палати можуть бути покладені на спеціальний комерційний банк, засновниками і акціонерами якого є члени товарної біржі. Розрахункова палата разом з іншими підрозділами біржі визначає види і форми документів, необхідних для проведення розрахунків, час і порядок внесення платежів і проведення виплат. Концентрація всіх розрахункових операцій в єдиному центрі при товарній біржі дозволяє значно прискорити і спростити обіговість грошових засобів, забезпечити гарантію виплат по здійснених біржових угодах.

Отже, організація розрахунків є важливим елементом біржової торгівлі і визначає рівень її цивілізованості. Розрахункові палати (або центри) при біржах вирости з практики торгівлі реальним товаром. Спочатку на біржах реального товару продавець та покупець регулювали питання розрахунків та поставки, як правило, при укладанні угоди. Потім з'явився брокер, який за невеликі комісійні взяв на себе функцію організації розрахунків та поставки товарів. Ця практика дозволила платити не одразу, а в момент поставки товару. Крім цього, з'явилась можливість перепродажу однієї і тієї ж партії товарів декілька разів. Слід зазначити, що біржова діяльність в Україні знаходиться на стадії розвитку, тому що законодавство не повністю відповідає міжнародному законодавству, але якщо притримуватись даних темпів, то Україна вийде на достатній рівень для конкурентоспроможності на біржовому світовому ринку.

Список використаних джерел:

1. Дудяк Р., Бігуль С. Організація біржової діяльності: основи теорії і практики: Науковий посібник. – Львів, – 2008. – 76с.

2. Грязнова А.Г., Коренева Р.В., Галанов А.Г. Біржова діяльність: Підручник. – М: Фінанси й статистика, 2005р. – 67с.
3. Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» від 23.09.1994р. // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 185/94-ВР.
4. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – №3480-IV.
5. Закон України «Про товарну біржу» від 10.12.1991 р. – № 1956-XII.

ПРОБЛЕМА ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ УКРАЇНИ

Слюсар Катерина Сергіївна, студентка 4 курсу, 402 групи факультету №2 НАВС

Науковий керівник: кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансового права та фіскального адміністрування НАВС **Грущенко О.А.**

Процес приведення у відповідність світовим стандартам ринкового середовища в Україні передбачає забезпечення його усіма інститутами та складовими без яких функціонування економіки сучасного типу неможливе.

Перехід України до цивілізованих ринкових відносин повинен здійснюватися шляхом модернізації засобів управління, розвитку процесів акціонування підприємств, біржової системи та інших елементів ринкової інфраструктури. Але основою становлення ефективної економіки з ринковими відносинами є розвиток і процвітання виробничої сфери. Імпульсом для виведення економічної системи України з кризового стану можуть бути лише інвестиції у промисловість та інші галузі виробництва.

Одним з шляхів їх отримання може бути фінансовий ринок, зокрема, ефективне функціонування інститутів ринку цінних паперів. При гармонійному розвитку, сформованих інститутах, налагодженому правовому забезпеченні механізмів захисту інтересів усіх його учасників – інвесторів, емітентів, посередників – він є потужним прискорювачем економічного розвитку будь-якої країни.

Ринок цінних паперів сприяє адекватнішому реагуванню фінансової системи на кон'юнктурні коливання потоків капіталів і забезпечує перерозподіл останніх у галузі з вищою прибутковістю; акумулюванню капіталу для інвестицій у виробничу й соціальну сферу; структурній перебудові економіки; позитивній динаміці соціальної структури суспільства; підвищенню достатку домогосподарств шляхом можливості володіння і вільного розпорядження цінними паперами, що допомагають заощадження споживачів перевести із стану незадоволеного поточного попиту в стан, що забезпечує їх збереження і примноження.

У загальному розумінні, інститути - це сукупність створених людьми формальних та неформальних правил, які встановлюють межі діяльності економічних суб'єктів [1]. Інституційні чинники приймаються до уваги при аналізі зростання як розвинутих економік, так і економік, що розвиваються, однак, для економік, що знаходяться в процесі радикальної модифікації (наприклад, вітчизняна економіка), яка полягає в побудові нової соціально-економічної форми її організації, інститути відносяться до категорії першочергових детермінантів [2].

Інститути формують складну структуру інституційного забезпечення, що визначає потенційний набір стратегій поведінки економічних суб'єктів - як вітчизняних компаній при виході на міжнародний ринок капіталу, так і зарубіжних, що входять на національний ринок цінних паперів.

Можна виокремити низку проблемних моментів функціонування вітчизняного ринку цінних паперів: недостатня фінансова і корпоративна відкритість вітчизняних компаній (низька прозорість емітентів), недотримання прав міноритарних акціонерів; відсутність на вітчизняному фондовому ринку інноваційних фінансових інструментів.

Названі недоліки стримують активність як вітчизняних так і зарубіжних інвесторів, а також створюють перешкоди для виходу країни на шлях позитивних зрушень в механізмі економічного господарювання.

У сучасному світі існує декілька базових підходів щодо функціонування ринку цінних паперів, вибір якого визначальним чином впливає на ефективність усього фінансового сектора економіки країни. Ці моделі, по суті, пов'язані з двома підходами до ведення ринкового господарювання у фінансовій сфері – англо-американським (ринково-орієнтована модель) та японо-німецьким (банківсько-орієнтована модель). Головна розбіжність між даними моделями полягає у масштабах контролю банківської системи над акціонерним капіталом промислових корпорацій.

Характеристика світових моделей ведення ринкового господарювання у фінансовій сфері:

Ринково-орієнтована модель:

- високий рівень розвитку ринку капіталу;
- населення більшу частину своїх заощаджень вкладає у виробництво безпосередньо або через систему небанківських фінансових посередників;
- високий ступінь спеціалізації фінансових інститутів;
- характерна небанківська модель ринку цінних паперів;
- функціонує велика кількість небанківських фінансових інститутів;
- комерційні банки задовольняють потреби корпорацій в короткостроковому кредиті, вони досить обмежені у формуванні портфеля вкладень і можливостях контролю корпорацій;

- банківська система – сегментна, що може функціонувати за умови добре розвиненого «законного примусу» та захищених прав власності;

- характерна для США, Великобританії, Канади, Австралії, а також Мексики, Туреччини, Гонконгу, Малайзії.

Банківсько-орієнтована модель:

- порівняно низький рівень розвитку ринку капіталу, а особливо ринку ризикового капіталу;

- заощадження трансформуються переважно у форму короткострокових і довгострокових кредитів через добре розвинену мережу комерційних банків та інших депозитних інститутів;
- переважають універсальні фінансові інститути, зокрема банки;
- характерна банківська модель ринку цінних паперів;
- обмежена кількість небанківських фінансових інститутів;
- комерційні банки, зазвичай, не мають обмежень у виборі вкладень (портфель банку) і в контролі за діяльністю корпорацій;
- універсальна банківська система;
- характерна для Німеччини, Австралії, Франції, Бельгії, Італії, Португалії, Іспанії, Фінляндії, Норвегії, Індії та Індонезії [3].

Риси відповідної моделі можуть виявлятися в одних країнах чітко, а в інших – частково. На сучасному етапі спостерігається тенденція до зближення цих двох моделей, тому деякі економісти виділяють ще третю модель – змішану. Дослідники фінансового ринку розглядають оптимальні варіанти комбінування зовнішнього фінансування, що базуються на ринку цінних паперів, із позичковим банківським фінансуванням. Вибір тієї чи іншої моделі має принципове значення для формування конкурентних переваг країни, для розвитку її економічних інститутів [4]. До країн, у яких сформувалась змішана модель, відносять Ірландію, Голландію, Японію, Швейцарію, Данію та Швецію, а також Нову Зеландію, Таїланд, Південну Корею та Філіппіни [5].

Формуючи національну модель ринку цінних паперів слід враховувати: наявність чітко окреслених правових меж для інститутів ринку цінних паперів, а також детальної регламентації їх функцій та діяльності; принципи розподілу на біржовий та позабіржовий, первинний та вторинний ринки; наявність такої інфраструктури ринку цінних паперів, яка б відповідала рівню розвитку ринкової економіки в країні, структурі власності; перспективи формування цілісної системи ринку цінних паперів; наявність спеціальних органів регулювання ринку цінних паперів, які займаються проблемами розвитку фінансового сектора в країні.

На нашу думку, в Україні пріоритетною стає німецько-японська модель, яка передбачає формування інвестиційних ресурсів переважно за рахунок кредитів комерційних банків. Такий стан речей відповідає сучасним потребам підприємств та можливостям фінансової системи, адже ресурси комерційних банків є наразі більшими, ніж ринку цінних паперів. Хоча перспективи стабільного розвитку економіки пов'язані саме з фінансуванням через механізми ринку цінних паперів [4].

Також, можна зазначити, що одним з головних недоліків ринку цінних паперів України на сучасному етапі є неповне використання його інвестиційного потенціалу. Нині обсяги торгів на вторинному ринку хоча і зростають, але все-таки залишаються досить незначними. Причому, переважну більшість обігу організованого ринку склали угоди з облігаціями державної позики.

Таким чином, для того щоб підвищити ефективність національної моделі інституційного забезпечення вітчизняного ринку цінних паперів слід, на нашу думку, скористатися світовим досвідом інтеграції організаторів торгівлі як на національному, так і на міжнародному рівнях.

Список використаних джерел:

1 Douglass C. North Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge university press, 1994. - 152p.

2 Тамілина Л.В. Дослідження ролі інституційних детермінантів економічного зростання в країнах з перехідною економікою/ Л.В. Тамілина. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ea.donntu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/774/1/>

3 Інституційні засади формування економічної системи України: теорія і практика / За ред. З. Ватаманюка. – Львів: „Новий Світ – 2000”, 2005. – 648с.

4 Інвестиційна діяльність комерційних банків на ринку цінних паперів України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=235>

5 Kotaro Tsuru. Finance and Growth Some theoretical considerations, and review of the empirical literature // ECO/WKP. – 2000. - №1. – P.1-53.

ХЕДЖУВАННЯ ВАЛЮТНОГО РИЗИКУ

Филоненко Вікторія, студентка 403 групи, 4 курсу факультету №2 НАВС

Науковий керівник: кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансового права та фіскального адміністрування НАВС **Грущенко О.А.**

Валютний ризик в умовах ринкової економіки щороку стає все більш непередбачуваним для суб'єктів міжнародної діяльності. Його виникнення пов'язане з короткостроковими чи довгостроковими коливаннями курсу валют на фінансовому ринку. Даний вид ризику характерний для підприємств, які купують чи продають товари за іноземну валюту в Україні чи за кордоном, мають мережу філій і представництв за межами країни чи здійснюють операції з валютою. Будь-яке підприємство, що має справу з міжнародною діяльністю стикається з валютними ризиками. Одним із найбільш розповсюджених у ринковій економіці способів їх зниження є хеджування з використанням похідних фінансових інструментів. Донедавна в Україні управління ризиками застосовувалося на рівні окремих підрозділів підприємств, основне завдання яких полягало у скороченні витрат, викликаних коливанням валютних курсів.

Сьогодні підприємства здійснюють як короткострокове, так і довгострокове управління валютними ризиками, застосовуючи фінансові та нефінансові стратегії хеджування. При цьому головним завданням вважається, з одного боку, зниження рівня ризиків від несприятливих змін обмінних курсів, а з іншого – отримання вигоди від сприятливої кон'юнктури на ринку.

Актуальність проблеми. Дослідження проблеми хеджування валютних ризиків стає дедалі більш актуальним в економічній думці. Це спричинено тим, що хеджування валютних ризиків вже використовується в практиці ризик-менеджменту, проте його методологія ще не повністю розроблена.

Вирішенню проблем виникнення і мінімізації ризиків від валютно-обмінних операцій та аналізу валютного курсу загалом присвятили свої дослідження такі вчені-економісти, як С.І. Пуплік, С.В. Перепелиця, Н.Е. Соколинська, О.С. Чесноков, І.В. Шапошникова, Я.М. Міркіної, Б.Б. Рубцовой, Л.Н. Буреніної, О. Кузьміна, Т. Лемішевської, Б. Луціва, О. Мозгового, Л. Примостка, О. Сохацької та ін. Метою дослідження є обґрунтування доцільності застосування оптимального методу мінімізації ризику, а саме методу хеджування валютних ризиків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нормальний хід економічного розвитку завжди супроводжується ризиковими ситуаціями, які дають змогу кожному суб'єкту зайняти визначені позиції в зоні господарювання.

Метою управління ризиком є отримання максимального прибутку за оптимального, прийнятного для підприємця співвідношення прибутку і ризику.

Організації всіх типів схильні до ризику втрат унаслідок коливань обмінних курсів валют і процентних ставок. Неприятливі зміни курсів і ставок можуть становити серйозну загрозу прибутковості організацій. З усієї сукупності ризиків у системі фінансового менеджменту розглядаються фінансові ризики. До фінансових ризиків належать: валютний ризик; кредитний ризик; інвестиційний ризик.

Ризик – це фінансова категорія. Зниження величини ризику здійснюється через різні фінансові методи, такі як диверсифікація, лімітування, страхування, хеджування.

Хеджування означає дію щодо зменшення або компенсації ризику. Хеджування – це операція, яка доповнює звичайну комерційну діяльність промислових і торгових фірм, сутність якої полягає у страхуванні проти різких змін ринкових цін, процес зменшення ризику можливих втрат.

Хеджування валют – це насамперед маніпуляція з інвестиційними інструментами, які спрямовані на зниження фінансових ризиків, що можуть виникнути через несприятливі фактори на валютному ринку. Будь-яка компанія, прибуток якої залежить від коливання валютних курсів, зацікавлена в тому, щоб мати інструменти грамотного і точного прогнозування змін.

Будь-які грошові потоки в іноземних валютах мають валютні ризики. Якщо фінансовий облік у компанії здійснюється в єдиних грошових знаках, то в разі переоцінки активів в іноземній валюті можливі збитки або прибуток.

Для фізичних товарів розмір базису залежить від витрат на зберігання, страхування товару і ставки банківського відсотка. Для фінансових інструментів більший вплив мають операції арбітражу.

За технікою здійснення операцій розрізняють два види хеджування: – короткий хедж – починається продажем ф'ючерсного контракту і завершується його купівлею (тобто зворотною угодою);

– довгий хедж – починається купівлею і закінчується продажем ф'ючерсного контракту.

Короткий хедж використовують власники або виробники товару для захисту ціни майбутнього продажу товару на наявному ринку.

Довгий хедж використовується торговцями, переробниками або споживачами товарів для захисту від підвищення ціни товару, який вони збираються придбати.

Угоди на валютному ринку укладаються за принципами маржинальної торгівлі, яка має свої безперечні переваги: угоди можуть відбуватися на суми, які в кілька разів перевищують початковий капітал; угоди здійснюються без поставки реальних грошей, що прискорює і спрощує здійснення операцій.

Хеджування не може унеможливити всі ризики, пов'язані з несприятливими змінами на валютному ринку. Нехтування ретельним розробленням стратегії хеджування здатне збільшити витрати компанії.

Ефективна програма хеджування покликана не повністю усунути ризик, а досягти оптимального співвідношення між перевагами цього інструменту і витратами на його впровадження. Ефективність хеджування оцінюється для кожної конкретної позиції.

Переваги хеджування валют полягають у тому, що цей метод мінімізує цінові ризики і невизначеність; підвищує ефективність фінансового менеджменту; поліпшує керованість бізнесом і робить прибуток більш стабільним; дає змогу залучати позиковий капітал [1].

Сьогодні статистика розвинених західних країн свідчить, що деривативи для хеджування ризиків використовують 54,3% усіх фірм (валютні деривативи – 45,9%, деривативи на процентні ставки – 32%, товарні деривативи – 11,8%, інші види деривативів – понад 10%. Аналіз сформованої практики показує, що залежно від типу фінансового ризику зарубіжні фірми використовують різні види деривативів. Для хеджування валютного ризику 28,1% виробничих фірм застосовують валютні форвардні контракти, а 10,8% – свопи. Для хеджування процентних ставок 1,8% фірм використовують валютні форвардні контракти, 28,6% – свопи. Для хеджування цінового товарного ризику (на відміну від хеджування валютного та процентного ризиків) використовують ф'ючерси (3,1% фірм) [2].

На сучасному міжнародному ринку існує кілька модифікацій форвардних валютних контрактів, які дають змогу уникнути незручностей, зумовлених обов'язковістю виконання форвардних контрактів. До таких угод належать: 1) форвардний опціон із відкритим терміном виконання – дає право обирати дату виконання угоди в межах заздалегідь визначеного періоду часу. Такий тип форвардного контракту використовується тоді, коли немає впевненості щодо точних термінів проведення балансової операції, яка хеджується; 2) форвардний контракт із валютним контокорентом – використовується за наявності значних та інтенсивних валютних потоків.. Якщо потреба у валюті виникає до настання терміну виконання форвардної угоди, то власник контракту може скористатися овердрафтом (банківським кредитом), який погашається після надходження валюти за форвардною угодою; 3) непрямий форвардний валютний контракт – використовується у разі, коли форвардні курси для певної валюти на ринку не розраховуються.

Найактивнішими учасниками форвардного ринку є банки, які використовують форвардні контракти для хеджування власного ризику зміни цін на фінансові інструменти, а також пропонують їх своїм клієнтам. Маючи ширші фінансові можливості щодо залучення та розміщення коштів порівняно з іншими учасниками ринку, банки можуть уникнути реальних втрат за форвардними угодами навіть тоді, коли ринкові ціни складаються не на їхню користь.

Форвардні контракти мають певні переваги перед іншими фінансовими інструментами. По-перше, індивідуальний характер укладення контракту дає змогу досить точно хеджувати ризик визначенням суми угоди і термінів, які відповідають потребам сторін. По-друге, за форвардними угодами не стягується додаткова платня (комісійні). Для банків перевагою форвардних угод є те, що завдяки їх позабіржовому характеру вони мають змогу диктувати умови угоди (зокрема, щодо встановлення ціни базового інструмента).

З погляду бухгалтерського обліку форвардні контракти мають суттєву перевагу над іншими похідними інструментами, зокрема такими, як ф'ючерсні контракти, оскільки не потребують щоденної переоцінки за поточним курсом або ставками.

Головний недолік форвардних угод полягає у неможливості маневрування. Умова обов'язкового виконання не дає змоги достроково розірвати угоду або змінити її умови, а відсутність вторинного форвардного ринку не дає змоги перепродати контракт. Як наслідок, форвардні контракти мають низьку ліквідність, а ризик невиконання зобов'язань за ними досить високий.

Висновки. Отже, похідні фінансові інструменти - свопи, опціони, форварди та ф'ючерси з'явилися на євrorинку в 70 - х роках і стали органічним доповненням до основних фінансових інструментів. Вони сприяють ефективнішому управлінню фінансовими ризиками, безпечнішому фінансовому посередництву на міжнародному ринку. Вони дали змогу як позичальникам, так і кредиторам захистити очікувані прибутки від впливу процентного та валютного ризиків, використати арбітражні можливості євrorинків, а при сприятливій кон'юктурі ринку реалізувати спекулятивні стратегії. У світовій практиці застосування різних фінансових інструментів хеджування вже давно стало невід'ємною частиною господарської діяльності найбільших компаній.

Хеджування ризику зміни валютного курсу дає додаткові переваги:

- дає змогу не використовувати з обороту компанії значні кошти;
- дає можливість «заморозити» рівень валютного курсу, що за несприятливої кон'юкттури ринку допоможе зберегти свої кошти.

Список використаних джерел:

- 1 Пупликов С.И. Валютные операции: теория и практика валютных операций в трансформационной экономике / С.И. Пупликов. – Мн.: Тонпик, 2015. – 316 с.
- 2 Боринець С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини: Підручник., – 4-те вид. – К.: Т-во Знання, КОО, 2007, – с.409
3. Перепелица С.В. Основные подходы к управлению рисками / В. Перепелица // Банковский весник.-2015. – № 7. – С. 31-36.
4. Соколинская Н.Э. Валютные риски и методы их регулирования / Н.Э. Соколинская // Банковские услуги.- 2016г. – № 9. – С. 32-41.
5. Гроші та кредит: Підручник / М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна та ін.; За заг. ред. М.І. Савлука. - К.: КНЕУ, 2009. - 602с.
6. Петрашко Л.П. Валютні операції: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2009.

УГОДИ ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ ЯК СПОСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Андрущенко Ігор Григорович, професор кафедри фінансового права та фіскального адміністрування Національної академії внутрішніх справ, к.ю.н., доцент

Нині в Україні здійснюється новий етап управління власністю, завдання якого – підвищення ефективності інвестиційної діяльності, посилення ринкових позицій суб'єктів господарювання в умовах конкуренції. При цьому угоди злиття і поглинання (далі – ЗіП) використовуються як спосіб швидкого та найбільш

відчутного зростання рентабельності підприємницької діяльності на основі його реструктуризації шляхом здійснення зовнішніх інвестицій. Таким чином, ЗіП можуть розглядатися ще й як спосіб стратегічного управління вартістю господарюючого суб'єкта.

Протягом останніх двадцяти років в нашій країні відбувається активна концентрація капіталу, об'єднання суб'єктів господарювання, поглинання більшими суб'єктами менш ефективних конкурентів. Такий стан справ, певною мірою, відображається і на зростанні макроекономічних показників в країні.

Однією з ключових проблем ринку ЗіП – є проблема низької ефективності угод. У більшості випадків кінцевою метою ЗіП є зростання вартості господарюючого суб'єкта. Проте в результаті здійснення угод у сфері ЗіП 28 % угод зменшили вартість суб'єкта господарювання, 31 % угод збільшили її, 43 % угод не принесли жодного результату [1, с. 14].

При цьому в угодах ЗіП важливо визначати величину як ринкової, так і інвестиційної вартості господарюючого суб'єкта. Застосування інвестиційної вартості для оцінки вартості суб'єкта господарювання в угодах ЗіП дозволяє оцінити стратегічні переваги угоди, а також врахувати індивідуальні вигоди інвестора.

Необхідність оцінки інвестиційної вартості господарюючого суб'єкта в угодах ЗіП обумовлена ще й тим, що при здійсненні угоди ЗіП ефект від угоди для кожного з інвесторів буде абсолютно різним, з огляду на різний потенціал самих інвесторів і стратегій інвестування. Це не дозволяє орієнтуватися виключно на ринкову вартість суб'єкта господарювання, яка розраховується для середньо-ринкового покупця та продавця.

Тому фундаментальне значення при оцінці суб'єкта господарювання в угодах ЗіП, має величина інвестиційної вартості самого суб'єкта, її співвідношення з іншими видами вартості, вплив інвестиційної вартості на параметри та результат угоди.

Зауважимо, що у сучасних умовах угоди по ЗіП розглядаються як спосіб реструктуризації суб'єкта господарювання, в тому числі як спосіб стратегічного управління його вартістю. Механізм реалізації реструктуризації господарюючого суб'єкта й управління його вартістю визначається відповідно до виду угоди «злиття»

чи «поглинання». Тому важливо розуміти, що представляють собою такі угоди. Аналіз існуючих підходів до понять «злиття» та «поглинання» вітчизняних і закордонних авторів виявив відсутність єдності в їх трактуванні. У цьому розумінні всі підходи можна систематизувати на три групи в залежності від особливостей трактування авторами понять «злиття» та «поглинання»:

- автори, які розглядають поглинання як одну з форм злиттів чи ототожнюють ці поняття;
- автори, які принципово виділяють створення нового суб'єкта господарювання в процесі злиття;
- автори, які принципово виділяють критерій переходу прав власності при трактуванні понять [2, с. 57].

Список використаних джерел:

1. Ковний Ю.Є. Організаційно-економічні методи регулювання процесів поглинання суб'єктів господарювання : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою» / Ю.Є. Ковний. – Ужгород, 2006. – 20 с.
2. Зухурова Л.И. Оценка инвестиционной стоимости компании в сделках слияния и поглощения: дисс. на соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.10 – «Финансы, денежное обращение и кредит» / Л.И. Зухурова. – Новосибирск, 2007. – 189 с.

«КОРУПЦІЙНА ПАСТКА ДЛЯ ВЛАДИ» ЯК ЗАГРОЗА

НАЦІОНАЛЬНІЙ БЕЗПЕЦІ: ПРИЧИНИ ІСНУВАННЯ, ЗМІЦНЕННЯ

Предборський Валентин Антонович, професор кафедри фінансового права та фіскального адміністрування Національної академії внутрішніх справ, д.е.н., професор

Соціально-економічне життя вітчизняного суспільства проходить під перманентним посиленням загрози корупції як загрози національній безпеці, головного засобу руйнації механізму державного управління, загрози, що синкретично з державою існує як корупційна пастка, в яку потрапляє влада при всіх спробах її реформування та революційного оновлення. Це обумовило для суспільства необхідність нагального пошуку причин існування феномену «корупційної пастки» та нормативного забезпечення виходу з неї.

Вивчення країн «селянської цивілізації», втягнутих у сучасну капіталістичну систему як її периферія, дало можливість зробити принципові висновки. Головний зміст їх виявляється у наступному: капіталістична організація в цих країнах не могла витіснити організаційні форми, побудовані на обшинних засадах. І не тільки не могла витіснити і трансформувати економічну структуру на властивих їй засадах, а й мала суттєву потребу у зміцненні альтернативних форм. Інакше кажучи, для проникнення та розвитку в певному секторі економіки країн капіталістичної периферії капіталістичних форм, інші сектори цієї економіки повинні були «відступити» до засад організації, побудованих на обшинній пам'яті, перетерпіти свою «архаїзацію», стати більш традиційними за своєю структурою, ніж до цього.

Вплив стійкої інституційної матриці – пам'яті про попередні обшинні родинно-територіально-службові зв'язки вже в сучасних умовах призводить до існування, зокрема, явища клієнтизму. У Східній Європі клієнтизм, взаємодіючи з різними видами та рівнями корупції, стає усталеною формою організації суспільства. Клієнтистська корупція поширюється на всі сфери суспільного життя,

хоча фаворитизм, можливо, відіграє в ній (організації) важливішу роль, аніж корупція як така. Відчуття непорядності істеблішменту суб'єктів політичних процесів у такому разі неминуче. Повсюдна закритість кланових зв'язків протообщинних утворень підсилює враження, що все чинне як на суспільному, так і на приватному рівнях (наприклад, у школах – це переваги, які під час набору абітурієнтів віддають певним учням порівняно з іншими), стає зрозумілим тільки в контексті клієнтистських стосунків [1]. Наявність клієнтистської структури як системи мережових зв'язків, залежностей, які обумовлені цивілізаційним трендом розвитку національної суспільної організації, сприяє та обумовлює потенціал розвитку корупційних процесів.

Країнам селянської цивілізації, які утворюють в сучасних умовах «друге» або «мале» суспільство по відношенню до пануючої західної, притаманний процес незавершеної модернізації. Для неї є характерними відсутність чітких кордонів між сферами діяльності, персоніфікація відносин, недосконалість механізмів контролю насилля та дуалізм норм [2, с. 15–30]. Інакше кажучи, трансформація «малого» суспільства в сучасне є процесом незавершеним.

У модернізованому суспільстві взаємодія державної влади і підприємництва являє собою складну систему суспільних відносин між поліструктурами політичної та господарської влади з приводу спільного використання за допомогою різних важелів у своїх специфічних інтересах ресурсної бази економіки.

Незважаючи на наявність потенціалу неоекономічного зростання, модель незавершеної модернізації селянського суспільства через неповну функціональну відокремленість різних підсистем одної від одної має потужний потенціал тінізації. Це призводить до можливості існування вкрай небезпечного корупційногенного явища «гібридизації» (синкретизму) влади (форми інституційної компліментарності), зрощення її, з одного боку, з бізнесом, з іншого – з криміналітетом [3, 4].

Гібридизація, змішування для вітчизняної соціально-економічної структури є не тільки не випадковою, стохастичною подією, але одним із головних іманентних чинників її розвитку, що визначають цивілізаційні переваги суспільної організації і

водночас обумовлюють існування асиметрично більшого по відношенню до пануючої розвинутої структури західного суспільства тягаря проблем, пов'язаних, зокрема, з тінізацією економічних відносин, наявності системної корупції.

Синкретизм тіньового бізнесу та влади як макросуспільне утворення, що відповідає криміногенним «можливостям» інтенсивного типу тіньового зростання, як симбіоз тіньової влади та бізнесу потребують й відповідної адекватної форми владної організації, яка виявляється в існуванні тіньової «автономної держави» [5].

Суспільна форма тіньової «автономної» держави є результатом діалектичного заперечення та утримання в собі (діалектичне зняття) попередніх форм історичного розвитку, вона має кланову неформальну структуру, сформовану на базі територіально-бізнесового та службово-бізнесового нагромадження клієнтських, корупційних зв'язків в адміністративно-бізнесових групах, що утворюють нетранспарентну, «автономну» (від офіційної держави, суспільства), паразитарну, паралельну офіційній, державу (державу–реципієнта паразитарних структур). Таким чином, дисфункційні проблеми організації влади, зокрема наявності в ній системної тінізації, корупції в Україні, обумовлені найтіснішим зв'язком із закономірностями інтенсивного типу тіньової діяльності, розвитку метаморфоз неформальної організації, наявності джерел потенційної дисфункційності в їх генезі.

Існування автономної, тіньової держави за межами впливу, регулювання та контролю офіційної державної влади, замість цього зрощення її з провідними паразитарними сегментами влади, виведення з-під контролю суспільства, створення «автономної» тіньової держави – двійника офіційної, перетворює її на наймогутнішу частину сучасної тіньової діяльності, на основний активатор, репродуцент, каталізатор поширення паразитарної тінізації та корупцізації економічного життя через перекидання фіскального тягаря на плечі ординарної економіки. Ця друга тіньова, системно корупційна, паразитарна «автономна» держава не тільки знаходиться поза офіційного контролю та регулювання, але й активно протистоїть, протидіє офіційній державі, в значній мірі обмежує її можливості щодо реформування та розвитку, контролю з боку суспільства.

Особливо деформаційно-корупційно небезпечними для українського суспільства є імперські впливи на національну еліту в умовах розвитку тіньового парасуспільства як мегакорупційного утворення, за допомогою яких здійснюється розбещення моделлю колабораціонізму власних верхів, у тому числі за допомогою спецслужб, активний тіньово-корупційний перерозподіл кращих ресурсів проімперських місцевих еліт на користь метрополії, що фактично знищує кадрові ресурси всієї периферії колишньої імперії.

Глибока системна криза, у тому числі що викликана й зовнішньою агресією, коли надзвичайно послаблені всі захисні механізми держави, створює особливо сприятливі умови для піднесення деструктивної для суспільства діяльності проімперських владних структур, у тому числі тіньової спецслужб. Саме з цими формами імперського тиску пов'язаний надпотужний процес гібридизації влади, розвитку корупції, масштабної тінізації, втечі капіталу за кордон тощо.

Відбулося становлення сучасної системи тінізаційної діяльності істеблішменту Росії, спецслужб інших імперій в постімперський період їх розвитку, домінуючого їх впливу на весь пострадянський простір, у тому числі на Україну, на подальший процес переродження, перш за все, її еліти, набуття нею рис усе більш паразитичного прошарку. Це обумовлює існування неадекватного представництва суспільних інтересів. Новітні політичні інститути виявилися демократичними лише за формою, їхній зміст, реальний механізм діяльності не відповідають критеріям сучасної демократії, практично за своєю суттю вони є постімперські, корупційно-провінційні. Внаслідок цього сьогодні жоден із владних або значних вітчизняних суспільно-політичних інститутів не представляє адекватно інтересів широких верств суспільства.

Таким чином, сучасний системний рівень корупції в країні обумовлений наявністю такого корупційногенного суспільного утворення як тіньове парасуспільство, що є найбільш розвиненим за своїми деформаційними, тінізаційними можливостями, вітчизняною макросуспільною корупційною тіньовою формою, що мають високий ранг тіньової небезпеки – небезпеки надзвичайного звуження легітимної частини реалізації офіційної національної політики держави,

подальшої корупційної руйнації, деградації інституційної системи держави, громадянського суспільства.

Необхідність широкого реформістського оновлення суспільства обумовлює виконання для цього необхідної передумови – попереднього обмеження, поступового детінізаційного оздоровлення системи наявного тіньового парасуспільства.

Список використаних джерел:

1. Шайо А. Клієнтизм та здирство: корупція в перехідному періоді / А. Шайо // Політична корупція перехідної доби / [За ред. С. Коткіна, А. Шайо]. – К. : «К.І.С», 2004. – XX. – 440 с.
2. Олейник А. Н. Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2001. – С.15–30.
3. Кара-Мурза С. Г. Советская цивилизация (книга первая) / С. Г. Кара-Мурза. – М. : Алгоритм, 2001. – С. 123–125.
4. Огородник В. Тіньова економіка як кримінально-економічний феномен // В. Огородник // Політична думка. – 1996. – № 3–4. – С. 91–92.
5. Предборський В. А. «Автономна тіньова держава» як загроза національній безпеці / В. А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки України. – К., 2016. – Вип. 1. – С. 3–7.

ІНФЛЯЦІЙНЕ ТАРГЕТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВПЛИВУ НА ІНФЛЯЦІЙНІ ОЧІКУВАННЯ СУСПІЛЬСТВА

Нароган Вадим Валентинович, ад'юнкт кафедри забезпечення фінансової безпеки та фінансового розслідування Національної академії внутрішніх справ, здобувач наукового ступеня доктора філософії (кандидата наук)

Останнім часом у світовій практиці широкого застосування набули три основні монетарні стратегії. Кожна з них має проміжні цілі залежно від показника, що обирається як цільовий орієнтир (номінальний якір). Мова йде про монетарне таргетування (грошовий якір), таргетування обмінного курсу (валютний якір) і таргетування інфляції (інфляційний якір).

Характерним для монетарного таргетування є чітка орієнтація на стабільність цін, яка визнається єдиною ціллю монетарної політики. Все інше, зокрема, зміна пропозиції грошей та вплив на їх вартість, є інструментами досягнення цієї кінцевої цілі. В процесі застосування монетарного таргетування доволі швидко проявилися негативні побічні ефекти, що здійснювали вплив на темпи економічного зростання, валютний курс і стан фінансового ринку. В наслідок цього в 90-х роках багато розвинених країн стали від нього відмовлятися. Нині від встановлення орієнтирів для темпів зростання широких агрегатів грошової маси відмовилися майже всі розвинені країни. В Швейцарії з 2000 року використовується симбіозний монетарний режим: поряд з встановленням меж коливання відсоткової ставки (трьохмісячної ставки Libor¹) оголошується середньостроковий прогноз інфляції, який виступає як другий орієнтир монетарної політики [1].

Таргетування валютного курсу є логічним продовженням режиму монетарного таргетування. Проте, його позитивний вплив на скорочення темпів інфляції в

¹ Лондонська міжбанківська ставка пропозиції (англ. London Interbank Offered Rate, LIBOR) – середньозважена [відсоткова ставка](#) за міжбанківськими кредитами, що надаються банками один одному, на різний час у різних валютах на лондонському міжбанківському ринку (від доби до року). Ставки LIBOR розраховуються в десяти різних валютах для п'ятнадцяти термінів погашення. В розрахунку кожної із 150 ставок бере участь від 8 до 16 банків, обраних регуляторами British Bankers' Association (BBA) і Foreign Exchange and Money Markets Committee (FX&MMC). Критерії відбору — масштаб бізнесу і репутація банку, а також досвід роботи банку з конкретною валютою. Будь-яка зі ставок LIBOR є бенчмарком – еталонною ставкою. По суті, вона показує актуальний ступінь довіри банків (по визначенню найбільш якісних позичальників) один до одного. Прийнято вважати, що динаміка тримісячної ставки LIBOR (в британських фунтах) відображає очікування ринку відносно того, як зміниться базова ставка Банку Англії через три місяці.

короткостроковому періоді змінюється накопиченням інфляційного потенціалу в довгостроковому періоді, внаслідок чого з'являється необхідність переходу до більш досконалого монетарного режиму, наприклад, інфляційного таргетування.

Загалом, заміна монетарних цілей відбулася послідовно в Новій Зеландії (інституційні реформи 1984, 1990 роки), Канаді (1988, 1991), Великобританії (1992), Швеції (1993), Фінляндії (1993), Австралії (1993), Іспанії (1994), Південній Кореї (1998), Ісландії (2001), Норвегії (2001). В Великій Британії нова політика замінила політику таргетування валютного курсу, яка призвела до валютної кризи в вересні 1992 року.

З деяким відставанням від розвинених країн запровадили таку ж практику колишні соціалістичні країни, що здійснили перехід до ринкових систем господарювання. Чехія та Польща ввели нові режими в період валютно-фінансової кризи 1997-1998 років: Чехія – під час атаки на крону в 1997 році, Польща восени 1998 року, після стабілізації інфляції на рівні 10% на рік. Угорщина перейшла до інфляційного таргетування в 2001 році, замінивши їм політику керованого курсу форинта у формі нахиленого коридору. Надалі режим ввели: Словенія (2001), яка пізніше вступила до Європейського монетарного союзу і прийняла його правила гри, Румунія (2003), Словаччина (2005).

Зацікавленість країн, що розвиваються, інфляційним таргетуванням, була пов'язана із відносними успіхами попередніх режимів, які дозволили знизити рівень інфляції, підвищити ступінь її прогнозованості при досягненні макроекономічної стійкості. Першою з цієї категорії країн реформування грошово-кредитної системи провела Чилі (1990, 1999), за нею були Ізраїль (1997 рік), Бразилія (1999 рік), Колумбія (2000) та Мексика (2001). З африканських країн до інфляційного таргетування перейшла тільки ПАР (2000). З країн Південно-Східної Азії: Індонезія (1999), Таїланд (2000), Філіппіни (2002) після подолання наслідків валютно-фінансової кризи 1997-1998 років. Необхідно врахувати, що можливість перейти до інфляційного таргетування з'являється тільки після того, як країні вдається досягти помірних темпів інфляції [2].

В країнах, які перейшли до інфляційного таргетування, в якості цілі, якою керується Центробанк, встановлюється загальновідомий показник інфляції, який люди добре розуміють. Найчастіше це індекс споживчих цін (CPI – consumer price index) або його аналог. Такий показник, як операційну основу, використовують 27 країн світу, що таргетують інфляцію. Між тим, індекс споживчих цін, як показник інфляції відображає вплив на внутрішні ціни в країні зовнішніх кон'юнктурних факторів та факторів інституціонального характеру, зокрема пов'язаних з поведінкою природних монополій, які не знаходяться в сфері управління центральним банком. Тому в деяких країнах при формуванні цільового показника (таргету) інфляції використовується індекс «базової інфляції», або в індекс споживчих цін вносяться корективи [3].

Позитивною стороною використання показника «базової інфляції» є можливість прогнозування та впливу на його значення центральним банком. Негативним аспектом виступає неадекватність економічним процесам у середньостроковій перспективі та незрозумілість суб'єктам ринку. Коли основою виступає індекс споживчих цін, багато центральних банків, також, придивляються до показників базової інфляції як індикатора інфляційного тиску на економіку. Так, в Австралії, Канаді, Чехії, Гані, Угорщині, Норвегії, Польщі, Швеції і Туреччині публікують прогнози базового рівня інфляції як додатка до індексу споживчих цін.

Політика інфляційного таргетування практично в усіх країнах світу на першому етапі застосування показала свою ефективність. Відбулося значне зниження темпів інфляції, причому таке падіння виявилось істотно вищим, ніж у інших розвинених країн з аналогічними характеристиками економічної системи.

Проте, політика прямого інфляційного таргетування виявила і ряд істотних обмежень.

По-перше, рівень інфляції залежить не тільки від грошово-кредитної політики центрального банку, але й від фіскальної політики уряду, і в цілому від поведінки господарюючих суб'єктів. Невипадково в деяких країнах світу (Нова Зеландія, Канада, Австралія) важливим елементом функціонування даного режиму є

укладення тимчасових угод центрального банку з урядом. Крім того, необхідне доповнення його жорсткою антимонопольною політикою держави.

По-друге, політика інфляційного таргетування неминує викликає коливання обсягів виробництва, що є недоліком такої політики. Тому деякі економісти пропонують комбінувати інфляційне таргетування з таргетуванням обсягів виробництва («output targeting»), розуміючи під цим оголошення потенційних розмірів виробництва та граничних значень, в яких реальна величина обсягу виробництва може відхилитися від свого максимального значення.

По-третє, розглянута політика пов'язана з проблемою довіри приватних осіб до оголошених орієнтирів зростання загального цінового індексу. Якщо така довіра існує, і вона підкріплена правильними економічними прогнозами, тобто оголошені орієнтири дійсно знаходять своє реальне підтвердження, політика інфляційного таргетування стає важливим інструментом впливу на інфляційні очікування людей та формує їх поведінку в бажаному напрямку. В свою чергу, правильно спрямована поведінка посилює кредитоспроможність даної політики. Якщо ж прогнози хибні та не знаходять свого підтвердження, або публіка взагалі скептично відноситься до оголошених орієнтирів, такого взаємного впливу немає, і на політику чекає фіаско. Загалом, серед вчених немає єдиної думки щодо того, на якому етапі слід вводити режим інфляційного таргетування. Одні вважають, що він стає можливим і доцільним лише після досягнення інфляцією певного керованого рівня, як правило, не більше 10% [4]. Інші говорять про те, що якщо державі вдалося стабілізувати ціни, то спроба їх таргетування вже є несвоєчасною, більш того – така спроба може сама по собі виступати в якості «порушника спокою» [5].

Основною причиною чому часто низька інфляція є передумовою для інфляційного таргетування є саме питання складності прогнозування її подальшого рівня. Зокрема, в умовах високої інфляції центральні банки ризикують втратити довіру населення, якщо не досягнуть бажаної цілі. Це пояснює чому центральні банки спочатку намагаються досягти низького рівня інфляції, який забезпечує саме такі інфляційні очікування, які будуть під контролем, і аж тоді впроваджують режим

інфляційного таргетування. Однак, з іншого боку, як показує досвід Ізраїлю, таргетування інфляції було використано як антиінфляційну стратегію.

Практика застосування інфляційного таргетування призвела до виникнення його окремих різновидів, який підбирається відповідно до системних особливостей кожної країни. До таких підтипів відносять [6]:

- повноцінне (повне) інфляційне таргетування (full fledged inflation targeting) – повна прозорість висвітлення інфляційної цілі, чітке дотримання обраної цілі без коригувальних заходів з боку центральних банків. Вперше застосовано в Новій Зеландії, згодом значно поширилось серед країн з ринками, що розвиваються, зокрема, Бразилії, Колумбії, Угорщині, Мексиці, Польщі;

- замасковане (приховане) таргетування інфляції (veiled inflation targeting) дає можливість зміни рівня інфляції. При проведенні підтипу даного режиму існує певна «непрозорість», тобто приховане таргетування передбачає стабілізацію рівня інфляції без відкритої звітності про цільові показники. Даний різновид таргетування застосовується у випадку, коли в країні існує доволі низький рівень інфляції та достатня фінансова стабільність, а пріоритетною метою економічної політики є досягнення стабільності цін та обсягів виробництва. На практиці застосовується Європейським центральним банком та Федеральною резервною системою США;

- експериментальне (пробне) таргетування інфляції (inflation targeting lite) полягає у проголошенні широких інфляційних завдань за низької довіри до центрального банку. В даному випадку центральний банк має на меті зниження рівня інфляції, при одночасному збереженні стабільності інших економічних факторів (показників). Застосування даного різновиду таргетування характерне, здебільшого, для країн з перехідною економікою. Специфічними рисами тут є низький рівень довіри до дій центрального банку при одночасній очевидності потреби боротьби з інфляцією, а також проблематичність введення цільових показників інфляції, оскільки економіка таких країн дуже вразлива до циклічних фінансових шоків.

Підсумовуючи, слід акцентувати увагу на тому, що проведення реформ аналогічного характеру в країнах з перехідною економікою ускладнюється через ряд причин. Залежність інфляції від зовнішньої кон'юнктури, стану фіскального балансу та особливостей тарифного регулювання природних монополій на різних етапах реформи виступає також як певний обмежувач відповідальності центрального банку за рівень інфляції в країні в частині її, так званої, «базової» складової. Більш того, спроби протидіяти інфляції немонетарного походження монетарними методами можуть призвести до неприємних наслідків для реального сектору економіки (зниження виробництва, зайнятості, подорожчання кредиту тощо), який стане заручником політики інфляційного таргетування. Саме тому політика інфляційного таргетування можлива лише в країнах із стійкою економічною системою, що мають тривалу ринкову історію, в країнах, де не відбуваються суттєві структурні та інституційні зміни та добре налагоджені монетарні інструменти для «тонкого налаштування» (fine tuning) економіки.

Список використаних джерел:

1. Левченко Д.В. О таргетировании инфляции // Деньги и кредит. 2001. № 10.
2. Малкина М.Ю. Монетарная экономика: Учебное пособие. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2010. – 78 с.
3. Корищенко К.Н. Общие черты инфляционного таргетирования в развитых странах // Экономические науки. 2003. № 5. С. 26
4. Малкина, М.Ю. Инфляция и управление инфляционными процессами в российской и зарубежной экономике: Монография / М.Ю. Малкина. – Нижний Новгород: Издательство Нижегородского госуниверситета им. Н.И. Лобачевского, 2006. – 330 с.
5. Стратегія інфляційного таргетування в грошово-кредитній політиці держави: монографія / М.І. Макаренко, І.І. Д'яконова, Ф.О. Журавка та ін. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 108 с.
6. Петрик О. Теоретико-концептуальні основи таргетування інфляції / О. Петрик, С. Ніколайчук // Банківська справа. – 2009. – № 2. – С. 3–12.

7. Роджер С. Таргетированию инфляции исполняется 20 лет / С. Роджер // Финансы&развитие. МВФ.-2010.-вып.47.-№ 1. –С-46-49. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.imf.org/external/russian/.../Roger.pdf

8. Dornbusch, Rudiger, and Mario Henrique Simonsen (1988), ‘Inflation Stabilization: the Role of Incomes Policy and of Monetization’, In: Dornbusch, Rudiger (ed.), Exchange Rates and Inflation, Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.

ЩОДО ПОТРЕБИ ВИЗНАЧЕННЯ ПРАВОВОГО СТАТУСУ КРИПТОВАЛЮТ В УКРАЇНІ

Пашко Даляна Василівна, д.е.н., доцент кафедри фінансового права і фіскального адміністрування Національної академії внутрішніх справ

Клаус Шваб, засновник Всесвітнього Економічного Форуму ВЕФ, розглядає теми нових технологій штучного інтелекту, робототехніки, інтернету речей, автономних транспортних засобів, 3-D друку, блокчейну, біотехнології і так далі. Головний аргумент — злиття цих технологій спричиняє четверту промислову революцію [1].

Світова цифрова економіка досягає повноліття, проте залишається сферою з нерозкритим потенціалом для України. Глобальний цифровий простір динамічне розвивається під впливом активної інвестиційної діяльності провідних країн світу та агресивної політики найбільших ІТ-компаній. На ринку капіталу спостерігаються структурні зрушення: зростання інвестицій у глобальні проекти на основі формування консорціумів та інтеграційних угруповань; глобальні інвестиційні

потоки спрямовуються як в технології «масового попиту» (Інтернет-ігри, електронну комерцію), так і в технології зберігання масивів баз даних [2].

Нова технологія блокчейн або розподілена база даних (англ. distributed database, DDB) це сукупність логічно взаємопов'язаних баз даних, розподілених у комп'ютерній мережі. Логічний зв'язок баз даних в розподіленій базі даних забезпечує система управління розподіленою базою даних, яка дозволяє управляти розподіленою базою даних таким чином, щоб створювати у користувачів ілюзію цілісної бази даних [3].

Така розподілена база даних закладена в основу криптовалюти Біткоїн (вона була описана 2008 і реалізована 2009 року), де слугує бухгалтерською книгою для всіх операцій

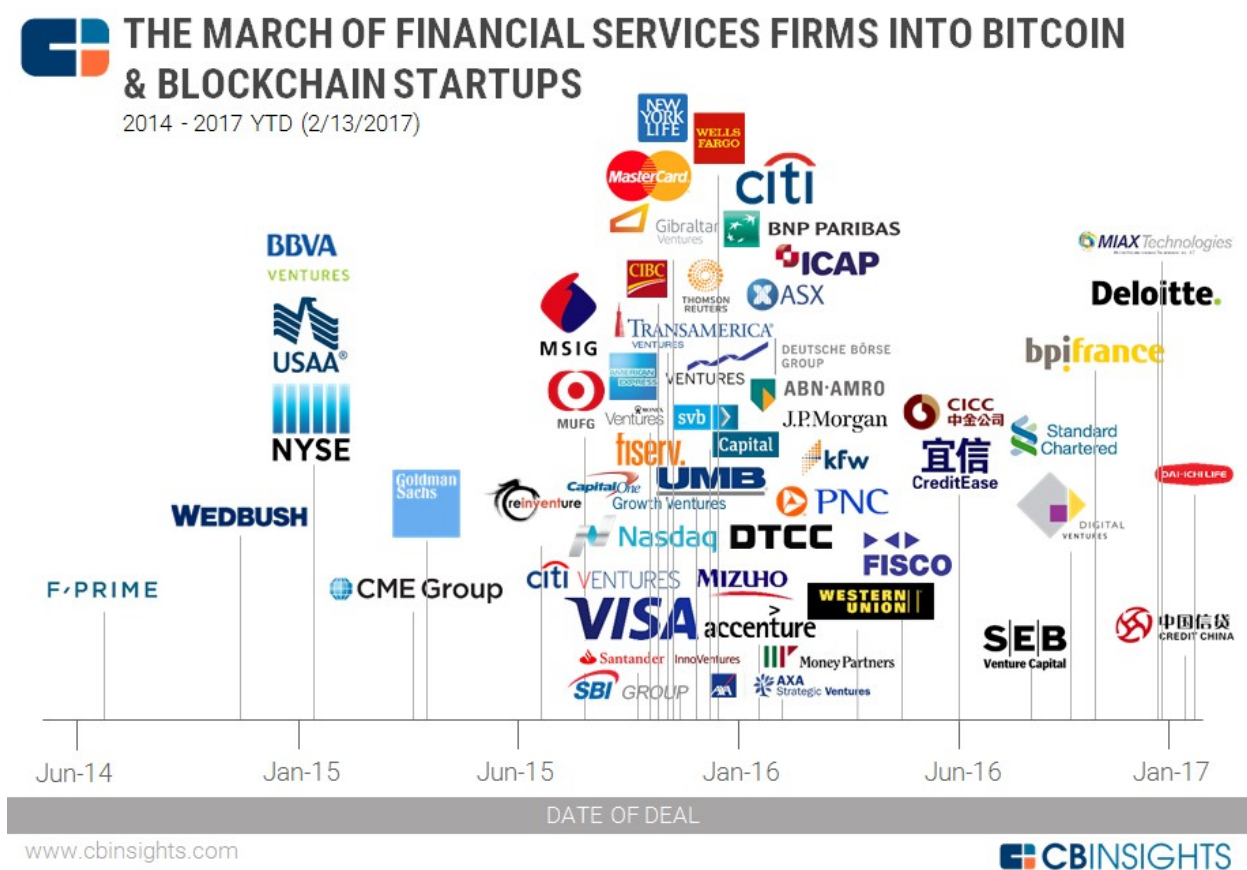
Основна гідність blockchain це можливість створювати на його базі не лише щось, пов'язане із криптовалютами, а будь-який сервіс, ця технологія лежатиме в його основі.

Bitcoin – насправді лише один із проектів, а загалом їх сотні. Найпоширенішими стали численні «родичі» та «клони» біткоїнів – криптовалюти під різними брендами. Першим з'явилася саме технологія – «ланцюжок» blockchain – а тоді вже бренд та назва Bitcoin.

Тому на сучасному етапі розвитку економічних відносин та глобальних технологій перед світовою спільнотою постала проблема визначення економіко-правового статусу такого феномену як «криптовалюта». В Україні дане питання дістало резонанс на фоні стрімкого зростання популярності та вартості віртуальної валюти Bitcoin, яка дозволила своїм власникам отримувати високі прибутки за досить короткий проміжок часу. В нашій країні все частіше з'являються підприємці, які створюють умови для оплати надаваних ними товарів чи послуг у віртуальній валюті, та навіть народні депутати та державні службовці високого рангу заявляють у своїх деклараціях про наявність у них тієї чи іншої «криптовалюти».

Прихильники цього економічного феномену вказують на низку переваг, які надає криптовалюта у порівнянні із іншими платіжними засобами у умовах сучасної глобалізації економіки. Зокрема, може йтися про мінімальний період очікування при розрахунках за допомогою криптовалют, відсутність комісій за їх проведення та необхідності конвертації у валюту країни, де здійснюється розрахунок тощо.

Зв'язка із криптовалютами технології blockchain відобразилася і на коливаннях зацікавленості з боку інвестиційних фондів та компаній. Це чітко можна простежити на графіку від CB Insights [4] (малюнок 1).

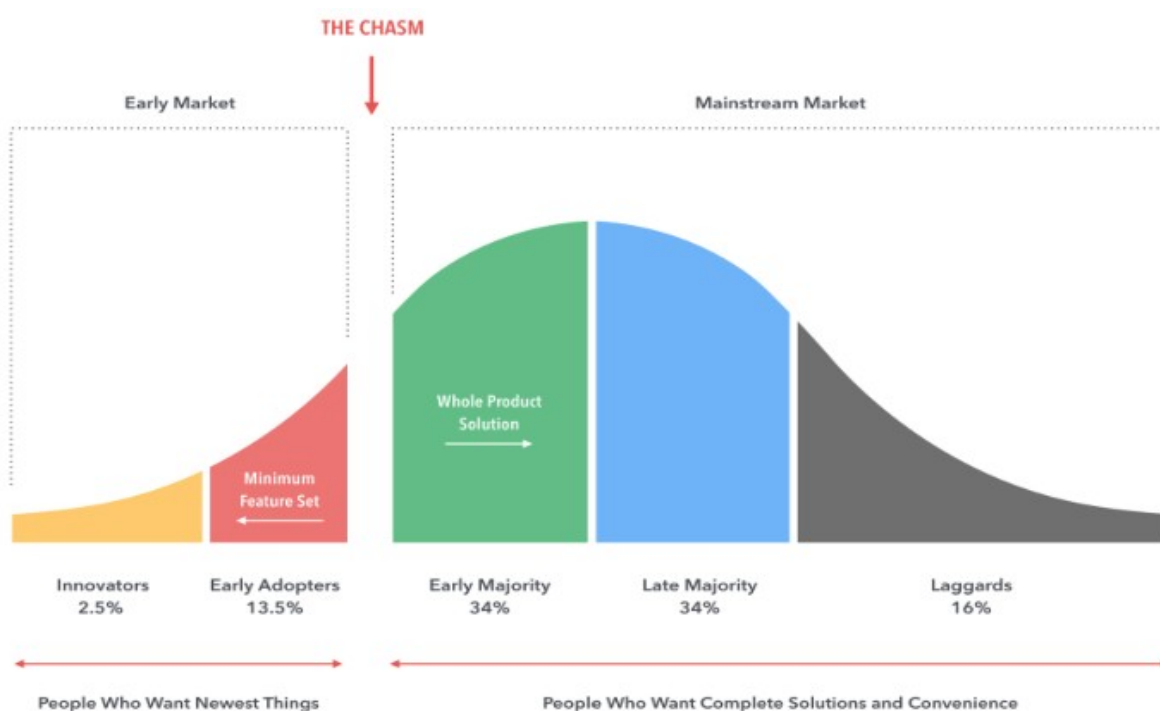


Малюнок 1. Динаміка інтересу інвесторів.

На початку 2016 року відбувається «бум» інвестиційної активності. Хоча до того широкі маси користувачів та інвесторів нічого практично не знали про цю

технологію. Перші інституційні інвестори почали заходити в нішу blockchain ще 2011-го. Пік активності припав на 2016 рік.

Ситуація, котра розгортається зараз довкола блокчейну, може бути описана класичним графіком проривних фундаментальних технологій, де різні стадії приваблюють різні сегменти аудиторії: Blockchain подолав стадію «інноваторів», але ще не перейшов до «ранньої більшості» (малюнок 2).



Малюнок 2. Розподіл інтересу до технології чи сервісу [4].

Поряд із цим присутні і негативні прояви використання віртуальних валют, серед яких, наприклад, анонімність діяльності з випуску криптовалют та розрахунків ними, що створюють умови для злочинної діяльності у сфері легалізації (відмивання) доходів, здобутих злочинним шляхом, фінансування тероризму тощо. Нажаль, нині навіть провідні країни світу не можуть похвалитися створенням ефективної системи протидії використанню віртуальних валют у злочинних схемах.

Проте, варто зауважити, що нині в Україні відсутнє законодавче закріплення правового режиму віртуальних валют, не вирішено питання із оподаткуванням відповідних операцій, не створено системи державного регулювання, тому можна стверджувати про знаходження криптовалют за межами вітчизняного правового поля та ймовірність притягнення осіб, що послуговуються ними в комерційних цілях, в тому числі до кримінальної відповідальності, сам факт чого також оцінюється неоднозначно правниками.

Варто відмітити, що законодавство ЄС у даний час визначає Bitcoin як «цифрове представлення вартості, яка не підтверджена центральним банком або державним органом і не прив'язане до юридично встановлених валютних курсів і яке може використовуватися як засіб обміну для покупки товарів і послуг, їх передачі та зберігання, і може набуватися в електронному вигляді». Відповідно до рішення Європейського суду з прав людини від 22 жовтня 2015 р. у справі «Хедквіст проти Швеції», встановлено, що операції з біткойнами та іншими віртуальними валютами на території Євросоюзу не повинні обкладатися податком на додану вартість [5].

На просторах СНД криптовалюту пропонують вважати грошима, які зберігаються в комп'ютерній пам'яті, управління якими здійснюється за допомогою спеціального електронного пристрою; по-друге, електронне зберігання грошової вартості криптовалюти здійснюється за допомогою технічного пристрою; по-третє, вони є новим засобом платежу, дозволяють здійснювати платіжні операції і не вимагають доступу до депозитних рахунків, тобто фактично криптовалюта - це новий вид електронних грошей [6].

Щодо інших країн, то, наприклад, в Ізраїлі Bitcoin не підпадає під юридичне визначення валюти ні як фінансове забезпечення, ні як оподатковуваний актив, а при продажу Bitcoin сплачується податок на приріст капіталу. Китай вважає Bitcoin віртуальним товаром, продаж якого може обкладатися ПДВ. Схожий підхід обрала також Японія. В Австралії Bitcoin є власністю, а транзакції з ним - як бартер. Канада Bitcoin визначає як "нематеріальний актив", розглядаючи операції з ним як бартер [7]. З 27 лютого 2018 року Німеччина офіційно визначає Bitcoin валютою. Згідно постанови Мінфіну, криптовалюти стають еквівалентом законних засобів платежу,

так як використовуються учасниками транзакцій як альтернативний договірний і негайний спосіб оплати [8].

Національний банк України розглядає «віртуальну валюту/криптовалюту» Bitcoin як грошовий сурогат, який не має забезпечення реальною вартістю і не може використовуватися фізичними та юридичними особами на території України як засіб платежу, оскільки це протирічить нормам українського законодавства. Водночас міжнародне поширення таких платежів робить цю категорію послуг привабливою для протиправних дій, у тому числі відмивання коштів, отриманих злочинним шляхом, або фінансування тероризму. Поряд із цим НБУ звертає увагу на високі ризики розрахунків із криптовалютами [9]. Дійсно, нині фактично неможливо захистити права власників віртуальних валют в Україні в разі будь-яких дій, спрямованих на заволодіння ними сторонніми особами, через відсутність цивільно-правового регулювання. При цьому до Верховної Ради було внесено законопроекти № 7183 та № 7183-1, що передбачали легалізацію криптовалют, проте їх якість не задовольнила Національну комісію з цінних паперів та фондового ринку.

І хоча питання законного обігу віртуальних валют в Україні залишається відкритим, це не зупиняє окремих осіб у їх використанні в злочинній діяльності. Так, нещодавно з'явилася заява, що співробітники СБУ спільно з Генеральною прокуратурою викрили механізм фінансування терористичних організацій «ДНР/ЛНР» через конвертацію криптовалют. Повідомлялося, що цифрові кошти конвертувалися зловмисниками у гроші, які перераховувалися на тимчасово окуповані терористами території, зокрема на фінансування незаконних збройних формувань бойовиків. Учасники групи також направляли частину грошей на «підтримку» низки інтернет-ресурсів терористів, які здійснювали антиукраїнську пропаганду. Частина криптовалют перераховувалася безпосередньо з РФ на електронні гаманці українських спільників, а обладнання для «виращування» криптовалют контрабандою переправлялося з Росії. Під час комплексу слідчих дій правоохоронці виявили обладнання та речові докази, які підтверджують проведення незаконних операцій для фінансування так званих «ЛНР/ДНР» [10].

Вважаємо, що в подальшому судовому провадженні щодо даних фактів виникатимуть труднощі у доказуванні під час оцінки законності відповідних операцій з криптовалютою, оскільки в Україні відсутні передбачені законом заборони щодо обігу криптовалют, так само як і не визначено їх статус саме як цифрових (електронних) коштів, про які йдеться у наведеному повідомленні СБУ. Таким чином, неможливим є ставлення у вину особі вчинення певних дій із віртуальними валютами за відсутності відповідних законних обмежень та заборон. Така ситуація ставить під сумнів можливість дотримання засади верховенства права у даній категорії кримінальних проваджень та реалізації завдань кримінального провадження.

Список використаних джерел:

- 1 Торнхіл Джон «Четверта промислова революція» Клауса Шваба / URL: <https://zbruc.eu/node/46560> (дата звернення 06.03.2018).
- 2 Джусов О.А. , Апальков С.С. Цифрова економіка: структурні зрушення на міжнародному ринку капіталу / URL: journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/.../3058/2746 (дата звернення 06.03.2018).
- 3 Блокчейн. Вікіпедія / URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%BB%D0%BE%D0%BA%D1%87%D0%B5%D0%B9%D0%BD> (дата звернення 06.03.2018).
- 4 Груша Вадим Що таке blockchain для чого він потрібен / URL: <https://nachasi.com/2017/06/02/blockchain-faq> (дата звернення 06.03.2018).
- 5 Горохов А. Криптовалюта в Україні: усі «за» та «проти» // Экономические известия. URL: <http://eizvestia.com/uk/finance-ukr/full/210-kriptoalyuta-v-ukraini-usi-za-i-proti> (дата звернення 01.03.2018).
- 6 Мирзоян Р. Э. Финансово-правовая природа электронных денег // Вестник Адыгейского государственного университета. 2013. №4 (130). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/finansovo-pravovaya-priroda-elektronnyh-deneg> (дата звернення: 27.02.2018).

7 Криптовалюти в Україні: НБУ висловив щодо Bitcoin // Новое время. 11 серпня 2017. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/finance/kriptovaljuta-v-ukrajini-nbu-visloviv-svoju-pozitsiju-po-bitcoin-1649515.html> (дата звернення 02.03.2018).

8 Германия признала биткоин законным платежным средством. URL: <https://forklog.com/germaniya-priznala-bitkoin-zakonnym-platezhnym-sredstvom/> (дата звернення 02.03.2018).

9 Роз'яснення щодо правомірності використання в Україні «віртуальної валюти/криптовалюти» Bitcoin: лист НБУ від 10.11.2014 р. // База даних «Інформаційні матеріали» / Сайт Національного банку України. URL: https://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=11879608 (дата звернення 28.02.2018).

10 СБУ викрила механізм фінансування тероризму через конвертацію криптовалют. URL: https://ssu.gov.ua/ua/news/1/category_/2/view/4344#.FkrWbXJZ.dpbs (дата звернення 02.03.2018).