



АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 4/2'2019

(видається з 1994 року)

ISSN 2409-1944

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

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

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

Журналу присвоєно міжнародний ідентифікаційний номер ISSN 2409-1944.

Засновники:

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

Статті обов'язково проходять

відбір, внутрішнє і зовнішнє рецензування

Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет Вченою радою Національної академії внутрішніх справ України (Протокол № 8 від 16 квітня

2019 р.) та Вченою Радою Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського (Протокол № 9 від 18 квітня 2019 р.). Повний або частковий передрук матеріалів журналу допускається лише за згодою редакції.

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

Підписано до друку 25.04.2019

Формат 60/84/8

Наклад – 250 прим.

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

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

Факс: (044) 278-05-88

E-mail: efp.redaktor@gmail.com

Сайт: www.efp.in.ua



Суб'єкт видавничої справи

© "Аналітик", 2019

© "Економіка. Фінанси. Право",

2019

Типографія: ТОВ "Міжнародний бізнес центр"



АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



ECONOMICS FINANCES LAW

MONTHLY INFORMATIONAL AND ANALYTICAL JOURNAL

№ 4/2'2019

(issued from 1994)

ISSN 2409-1944

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

Order of Ministry of Education and Science of Ukraine of 21 December 2015 № 1328 (economic sciences). Order of Ministry of Education and Science of Ukraine on July 11, 2016 № 820 (legal sciences). Order of Audit Chamber of Ukraine on 21 December 2017 № 353/10 (accounting and audit).

Certificate of registration of a series of KV № 21620-11520PR dated October 12 2015.

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

Founders:

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

Articles must pass

selection, internal and external review

Recommended for publication and dissemination through the Internet by the Academic Council of the National Academy of Internal Affairs of Ukraine (Protocol № 8 dated April 16, 2019) and the Academic Council of the Tavrian National University after V.I. Vernadskyi (Protocol № 9 dated April 18, 2019). Full or partial reprint of the

materials of the journal is allowed only with the consent of the editorial office.

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

Signed for print 25.04.2019

Format 60/84/8

Publication – 250 copies

Address of the editorial office: 01001, Kyiv,

Khreshchatyk str., 44

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

Fax: (044) 278-05-88

E-mail: efp.redaktor@gmail.com

Web: www.efp.in.ua



*The subject of
publishing*

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

Typography: LLC "International Business
Center"

Керівник редакційної колегії з економічних наук:

Бутинець Тетяна Анатоліївна, д.е.н., професор, головний науковий співробітник Наукової лабораторії з проблем кримінальної поліції навчально-наукового інституту № 1 Національної академії внутрішніх справ, м. Київ

Члени редакційної колегії з економічних наук:

Бондар Валерій Петрович, д.е.н., керуючий партнер аудиторської фірми "HLB UKRAINE", член Ради Аудиторської палати України, член ФІБАУ

Величко Олена Георгіївна, радник першого віце-прем'єра міністра України – Міністра економічного розвитку і торгівлі України

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

Даций Олександр Іванович, д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів, банківської та страхової справи Міжрегіональної Академії управління персоналом (МАУП), Заслужений працівник освіти України

Іванюта Василь Фалімонович, д.е.н., доцент, професор кафедри менеджменту Полтавського університету економіки і торгівлі

Клименюк Микола Миколайович, д.е.н., професор, завідувач кафедрою менеджменту та міжнародних економічних відносин Навчально-науковий інститут управління, економіки та природокористування Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського

Левченко Валентина Петрівна, д.е.н., член Ради нагляду за аудиторською діяльністю Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю, директор ВПГО «Спілка аудиторів України»

Манцевич Юрій Миколайович, д.е.н., доцент, вчений секретар Державного підприємства «Науково-дослідний і проектний інститут містобудування»

Невелес Олександр Михайлович, д.е.н., доцент

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

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

Редько Олександр Юрійович, д.е.н., перший проректор з науково-педагогічної роботи, професор, академік НАСОНА

Сук Петро Леонідович, д.е.н., доцент, професор кафедри обліку і оподаткування, Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів і природокористування України «Ніжинський агротехнічний інститут»

Ткаченко Сергій Анатолійович, д.е.н., доцент, в.о. ректора Вищого навчального закладу "Міжнародний технологічний університет «Миколаївська політехніка»"

Царенко Оксана Вячеславівна, д.е.н., професор, завідувач кафедрою обліку та аудиту, Навчально-науковий інститут управління, економіки та природокористування Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського

Керівник редакційної колегії з правових наук:

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

Члени редакційної колегії з правових наук:

Бичкова Світлана Сергіївна, д.ю.н., професор, завідувач кафедри цивільного права і процесу Національної академії внутрішніх справ, полковник поліції

Василинчук Віктор Іванович, д.ю.н., професор, професор кафедри оперативного-розшукової діяльності Національної академії внутрішніх справ, заслужений юрист України, полковник поліції

Глушков Валерій Олександрович, д.ю.н., професор, Київський кооперативний інститут бізнесу і права, економіко-правовий коледж, кафедра права

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

Клименко Олена Вікторівна, д.н.держ.упр., к.ю.н., доцент, завідувач кафедрою конституційного і міжнародного права Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського

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

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

Озерський Ігор Володимирович, д.ю.н., доцент, професор кафедри цивільного та кримінального права і процесу Чорноморський національний університет імені Петра Могили

Фрицький Юрій Олегович, д.ю.н., професор, завідувач кафедри конституційного, адміністративного права та соціально-гуманітарних дисциплін, Інститут права та суспільних відносин Університету "Україна". Заслужений юрист України.

Шеф-редактор:

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

Технічний редактор: Куцяк Олександр Анатолійович

Випусковий редактор: Туманян Анна Оганесівна

Head of the Editorial Board of Economic Sciences:

Butynets Tetiana Anatoliivna, Dr. Economics, Professor, Chief Scientist of the Scientific Laboratory for Criminal Police of the Educational and Scientific Institute № 1 of the National Academy of Internal Affairs, Kyiv

Members of the editorial board of Economic Sciences:

Bondar Valerii Petrovych, Dr. Economics, managing partner of the audit firm "HLB UKRAINE", member of the Board of the Audit Chamber of Ukraine, member of the Ukrainian Federation of Professional Accountants and Auditors

Velychko Olena Heorhiivna, Advisor to the First Vice Prime Minister of Ukraine - Minister of Economic Development and Trade of Ukraine

Vinichenko Ihor Ivanovych, Dr. Economics, Professor, Head of the Economic Theory and Economics of Rural Economy Department of the Dnipro State Agrarian and Economic University

Datsii Oleksandr Ivanovych, Dr. Economics, Professor, Head of the of Finance, Banking and Insurance Department of the Interregional Academy of Personnel Management (IAPM), Honored Worker of Education of Ukraine

Ivaniuta Vasyi Falymonovych, Dr. Economics, Associate Professor, Professor of the Management Department, Poltava University of Economics and Trade

Klymeniuk Mykola Mykolaiovych, Dr. Economics, Professor, Head of the Management and International Economic Relations Department of Educational and Scientific Institute of Management, Economics and Nature Management of the Taurian National University after V.I. Vernadskyi

Levchenko Valentyna Petrivna, Dr. Economics, member of the Supervisory Board for audit activity of the Authority public oversight for audit activity, Director of the All-Ukrainian Professional Non-Governmental Organization "Union of Auditors of Ukraine"

Mantsevych Yurii Mykolaiovych, Dr. Economics, Associate Professor, Scientific Secretary of the State Enterprise "Research and Design Institute of Urban Development"

Neveliev Oleksandr Mykhailovych, Dr. Economics, Associate Professor

Potyshniak Olena Mykolaivna, Dr. Economics, Associate Professor, Professor of the Production, Business and Management Department of the Kharkiv National Technical University of Agriculture after Petro Vasylenko

Prushkivskiy Volodymyr Hennadiiovych, Dr. Economics, Professor, First Vice-Rector of the Zaporizhia National Technical University

Redko Oleksandr Yuriiiovych, Dr. Economics, First Vice-Rector for the scientific and pedagogical work, Professor, Academician of National Academy of Statistics, Accounting and Audit

Suk Petro Leonidovych, Dr. Economics, Associate Professor, Professor of the Accounting and Taxation Department of Separated Division of the National University of Bioresources and Natural Resources of Ukraine "Nizhyn Agrotechnical Institute"

Tkachenko Serhii Anatoliiovych, Dr. Economics, Associate Professor, acting Rector of the Higher Educational Institution "International Technology University "Mykolaiv Polytechnic""

Tsarenko Oksana Viacheslavivna, Dr. Economics, Professor, Head of the Accounting and Audit Department of Educational and Scientific Institute of Management, Economics and Nature Management of the Taurian National University after V.I. Vernadskyi

Head of the Editorial Board of Law Sciences:

Konstantinov Serhii Fedorovych, Dr. Law, Professor, Head of the Administrative Activity Department of the National Academy of Internal Affairs

Members of the editorial board of Law Sciences:

Bychkova Svitlana Serhiivna, Dr. Law, Professor, Head of the Civil Law and Process Department of the National Academy of Internal Affairs, Colonel of the Police

Vasylynychuk Viktor Ivanovych, Dr. Law, Professor, Professor of the Operational and Investigating Department of the National Academy of Internal Affairs, Honored Lawyer of Ukraine, Colonel of the Police

Hlushkov Valerii Oleksandrovych, Dr. Law, Professor, Kyiv Cooperative Institute of Business and Law, Economics and Law College, Law Department

Dzuzha Oleksandr Mykolaiovych, Dr. Law, Professor, Chief Scientist of the Research and Development work organization Department of the National Academy of Internal Affairs, Honored Lawyer of Ukraine

Klymenko Olena Viktorivna, Dr. Public Administration, PhD Law, Associate Professor, Head of the Constitutional and International Law Department of the Taurian National University after V.I. Vernadskyi

Kopan Oleksii Volodymyrovych, Dr. Law, Professor, Lead Researcher of the Pre-trial Investigation Problems Scientific Laboratory of the Educational-Scientific Institute № 1

Luts Volodymyr Vasylovych, Dr. Law, Professor, member of the Civil Law Sciences Department of the Private Law and Entrepreneurship Research Institute after Academician F.H. Burchak of National Academy of Legal Sciences of Ukraine, Honored Worker of Science and Technology of Ukraine

Ozerskyi Ihor Volodymyrovych, Dr. Law, Associate Professor, Professor of the Civil and Criminal Law and Process Department of Black Sea National University after Petro Mohyla

Frytskiy Yurii Olehovych, Dr. Law, Professor, Head of the Constitutional, Administrative Law and Social and Humanitarian disciplines Department, Law and Public Relations Institute of the "Ukraine" University, Honored Lawyer of Ukraine

Chief Editor

Holovach Volodymyr Volodymyrovych, PhD Law, Head of the Board of the Audit Firm "Analitik", Honored Lawyer of Ukraine

Technical editor: Kutsiak Oleksandr Anatoliiovych

Issue Editor: Tumanian Anna Ohanesivna

ЗМІСТ

<i>К.А. БАРТАШУК.</i> Особливості правового регулювання договору дистанційної купівлі-продажу у зарубіжних країнах	6
<i>Г.О. КОМАРНИЦЬКА.</i> Нормативно-правові засади митного обслуговування державно-приватного партнерства	11
<i>Н.В. МОСКАЛЬ.</i> Методичні підходи до оцінки рівня економічної безпеки в обліково-аналітичній системі підприємства	16
<i>Н.Л. ОВАНДЕР, Т.О. БЛЯК, А.В. ОВЕРЧУК.</i> Інноваційно-інвестиційна політика: сутність та взаємозв'язок понять	20
<i>О.В. ТОМЧУК.</i> Управлінський контроль за діяльністю персоналу: сутність, принципи, процедури та значення в управлінні підприємством	25
<i>С.В. СОЛОДЧЕНКО.</i> Активізація каналів трансмісійного механізму грошово-кредитної політики	33
<i>А.В. ТИРІНОВ.</i> Теоретичні та практичні засади облікового відображення фінансових результатів підприємства	38
<i>Г.С. ГУРІНА.</i> Екологічний чинник як світовий тренд формування експортного потенціалу авіаційного комплексу України	42
<i>О.А. ВИННИЦКАЯ, Л.А. ЧВЕРТКО, Т.А. КОРНИЕНКО.</i> Стратегические направления совершенствования процесса формирования доходов местных бюджетов	45

CONTENTS

<i>K.A. BARTASHUK.</i> Features of legal regulation of distance agreement of purchase and sale in foreign countries	6
<i>H.O. KOMARNYTSKA.</i> Normative and legal bases of custom servicing of the public-private partnership	11
<i>N.V. MOSKAL.</i> Methodical approaches to an assessment the level of economic security in accounting and analytical system of the enterprise	16
<i>N.L. OVANDER, T.O. BILIAK, A.V. OVERCHUK.</i> Innovation and investment policy: essence and interconnection definitions	20
<i>O.V. TOMCHUK.</i> Administrative control of personnel activity: essence, principles, procedures and value in company management	25
<i>S.V. SOLODCHENKO.</i> Activation of channels of transmission mechanism for money-credit policy	33
<i>A.V. TYRINOV.</i> Theoretical and practical features of accounting of financial results at the enterprise	38
<i>H.S. HURINA.</i> Ecological factory as the world trend of formation of export potential of the aviation complex of Ukraine	42
<i>O.A. VINNITSKAYA, L.A. CHVERTKO, T.A. KORNIENKO.</i> Strategic directions of improving the process of forming the incomes of local budgets	45

БАРТАШУК

Кристина Араїківна
kristina.bartashuk@gmail.com

УДК 347.451

ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДОГОВОРУ
ДИСТАНЦІЙНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХстудент, Інститут
Післядипломної Освіти КНУ ім.
Тараса Шевченка, фінансист,
ДП "Visage Advertising Media"FEATURES OF LEGAL REGULATION OF DISTANCE AGREEMENT OF
PURCHASE AND SALE IN FOREIGN COUNTRIES*BARTASHUK Krystyna Araikivna – student, Institute of Postgraduate Education of Kyiv National University after Taras Shevchenko, account director, Subsidiary Company "Visage Advertising Media"*

Стаття присвячена поглибленому дослідженню теоретичних основ реалізації договірних відносин в дистанційній торгівлі закордоном. Проаналізовано понятійний апарат та визначено особливості правового регулювання укладення електронних договорів на рівні міжнародних правових документів і законодавства окремих країн. Досліджено нормативно-правову базу реалізації дистанційної торгівлі. На основі проведеного дослідження зроблено аналіз особливостей регулювання порядку укладення договорів дистанційної купівлі-продажу у різних правових системах світу. Визначено особливості правового регулювання електронної комерції в США та Європейських державах.

* * *

Статья посвящена углубленному исследованию теоретических основ реализации договорных отношений в дистанционной торговле за рубежом. Проанализирован понятийный аппарат и определены особенности правового регулирования заключения электронных договоров на уровне международных правовых документов и законодательства отдельных стран. Исследована нормативно-правовую базу реализации дистанционной торговли. На основе проведенного исследования сделан анализ особенностей регулирования порядка заключения договоров дистанционной купли-продажи в различных правовых системах мира. Определены особенности правового регулирования электронной коммерции в США и Европейских государствах.

* * *

Introduction. Contract formation by electronic means nowadays is a widespread phenomenon. Nevertheless electronic contracting has been thoroughly explored by scholars all over the world and regulated both internationally and domestically, there still remain some issues which need to be carefully analyzed. There are several levels of legal regulation of relations on the Internet: International; regional (within the framework of the European Union), national. At each of these levels, the legislator seeks to regulate contractual relations in the distance trade, which is expressed in certain differences and peculiarities of legal regulation.

Purpose. The article is to study the existing legal framework of realization of contractual relations in the field of distance selling abroad and defining features of legal regulation of distance contract of sale in the US and European countries.

Results. Contents of the distance agreement of purchase and sale constitute rights and obligations of the parties – the seller and the buyer. In world politics, there are different approaches to buying and selling. In the United States, Italy, Great Britain, the volume of legislative regulation is relatively large. But there are some, for example, the Netherlands, where the sale regulation is very limited. Along with the regulatory framework of the United Nations e-commerce industry, the European Union takes an active part in shaping international law in the area of electronic commerce. In 1997 the Directive «On Consumer Rights Protection in Distance Contracts» was adopted. In the United States, the sale is regulated by a special codified standard act – the Uniform Commercial Code. Americans don't need to fully comply with the terms of the offer and acceptance for the validity of the agreement. For the validity of the acceptance of the contractual agreement, it is necessary to ensure that the acceptance of such an acceptance on the part of the offender for a reasonable period of time. The feature of responsibility on the American continent is the primary consideration of the losses that arose in the perfect process for the performance of the contract.

Conclusion. In some countries, attempts were made to amend the legislation in order to specially regulate the procedure for the conclusion of distance agreements of purchase and sale. Therefore, in fact, two regimes of regulation were created: for traditional contracts and electronic ones. In other countries, on the contrary, it was decided not to interfere in the field of legislative regulation, in order to avoid similar parallel regimes.

Ключові слова: договір дистанційної купівлі-продажу, електронний договір, електронна комерція, правове регулювання, нормативні акти

Ключевые слова: договор дистанционной купли-продажи, электронный договор, электронная коммерция, правовое регулирование, нормативные акты

Keywords: distance agreement of purchase and sale, e-contract, e-commerce, legal regulation, regulations

ВСТУП

Стрімкий розвиток Інтернет-торгівлі є одним з факторів, що характеризує сучасний етап формування ринкових взаємовідносин в світі, та сприяє розвитку нових форм ведення підприємництва. Відповідно до останніх статистичних даних, можна зазначити, що у світовому масштабі електронна комерція зросла на 16 %

за 2017 р., досягнувши позначки 1,5 трлн. дол. США. При цьому, наприклад, у США через всесвітню мережу купують товари більш як 70 % споживачів [19].

У світовій практиці існують різні підходи до регулювання купівлі-продажу. У США, Італії, Великобританії обсяг законодавчого регулювання порівняно великий. Але є країни, наприклад, Нідерланди, де ре-

гулювання купівлі-продажу вельми обмежене.

На сьогодні існує декілька рівнів правового регулювання відносин у мережі Інтернет: міжнародний; регіональний (у рамках Європейського Союзу), національний. На кожному з цих рівнів законодавець прагне врегулювати договірні відносини у дистанційній торгівлі, що виражається у певних відмінностях та особливостях правового регулювання.

Втім, у практиці правового регулювання укладення договорів за допомогою електронних засобів зв'язку, як і раніше, залишається низка питань. Зокрема, це особливості, пов'язані з розмежуванням оферти і пропозиції робити оферти, визначенням способів вираження акцепту, з'ясуванням часу і місця укладення договору, які знову актуалізуються у практиці укладання саме договорів дистанційної купівлі-продажу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Проблематика договірних відносин дистанційної торгівлі стала предметом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких необхідно відмітити праці А.С. Шаблієнко, О.С. Василенко, О. Воробйова, О.Ю. Кирилюк та ін.. Аналіз наукової літератури й періодичних джерел показав, що на сучасному етапі розвитку електронної комерції питання правового регулювання приділяється достатньо уваги, проте досі у науковій літературі не існує єдиної точки зору стосовно єдиного нормативного акта регулювання світової електронної торгівлі та договору дистанційної купівлі-продажу.

МЕТОЮ СТАТТІ є дослідження чинної нормативно-правової бази реалізації договірних відносин у сфері дистанційної торгівлі зарубіжних країн та визначення особливостей правового регулювання договору дистанційної купівлі-продажу в США та Європейських державах.

Методологія дослідження

У ході дослідження використані наступні методи дослідження: порівняння, діалектичного аналізу і синтезу, абстрагування, узагальнення, системний підхід.

РЕЗУЛЬТАТИ

Механізм укладення договору дистанційної купівлі-продажу має свою специфіку, яка проявляється на всіх стадіях його укладення (як оферти, так і акцепту). Намагаючись відшукати універсальний підхід до регулювання питань укладення договорів такого роду, багато спеціалізованих міжнародних організацій уже з початку 90-х рр. ХХ ст. почали робити певні зусилля з вироблення норм і рекомендацій, що охоплюють бізнес-процеси у сфері електронної торгівлі.

У 1992 р. Комісія ООН з міжнародного торговельного законодавства (ЮНСІТРАЛ) почала розробляти юридичні правила з питання надання електронним документам рівноцінного статусу з традиційними паперовими й остаточно схвалила підготовлений у результаті цієї діяльності Типовий закон про електронну торгівлю. У грудні 1996 р. цей Закон було прийнято Генеральною Асамблеєю.

Головна мета Типового закону полягала в тому, щоб запропонувати національним законодавцям проект міжнародно визнаних правил, які дозволять усунути перешкоди правового характеру і створити для елект-

ронної торгівлі більш надійне правове середовище. Розроблене Керівництво про прийняття Закону спрямовано на надання допомоги законодавцям і користувачам електронної торгівлі шляхом роз'яснення положень Типового закону. Цей Закон уже використовується як зразок для багатьох країн, що прагнуть знайти належне розв'язання проблем у галузі електронної торгівлі.

Після прийняття Типового закону ЮНСІТРАЛ продовжила свою роботу над підготовкою правових норм, здатних забезпечити стабільність розвитку галузі електронної торгівлі. Вона вирішила розглянути питання, пов'язані з електронними підписами і сертифікаційними органами. Резолюція Генеральної Асамблеї ООН А/51/628 від 30.01.1997 р. рекомендує державам при розробленні законодавства «враховувати положення Типового закону через необхідність уніфікації законодавства, застосовуваного до альтернативних паперових форм, методів передачі та збереження інформації» [2].

Поряд із нормативним забезпеченням сфери електронної торгівлі ООН у формуванні міжнародного права у сфері електронної торгівлі активну участь бере Європейський Союз. У 1997 р. прийнято Директиву «Про захист прав споживачів в дистанційних контрактах». У ст. 2 Директиви ЄС відмічено, що поняття «дистанційний контракт» означає будь-який контракт, предметом якого є товари чи послуги, укладений між постачальником та споживачем відповідно до організованої дистанційної торгівлі чи схеми постачання послуг, якою займається постачальник, який в цілях контракту вдається до виняткового використання одного чи більше засобів дистанційного зв'язку до та включаючи момент укладення контракту. При цьому, дещо розширений, порівняно із вітчизняним законодавством, список засобів дистанційного зв'язку. До них Директива відносить: безадресну друковану продукцію, адресу друковану продукцію, стандартний лист, реклама у пресі із формою запиту, каталог, телефон із втручанням людини, телефон без втручання людини (машини автоматичного додзвонювання, аудіотекст), радіо, відеотелефон (телефон з екраном), відеотекст (мікрокомп'ютер та телеекран) із клавіатурою чи сенсорний екран, електронна пошта, факсимільні машини (факс), телевізор (теле-шопінг). Як бачимо, спостерігається застарілість підходів до визначення засобів дистанційного зв'язку, адже не відображено специфіку сучасної інтернет-торгівлі, яка має значну частку в структурі дистанційної торгівлі, а саме – не подано у списку інформаційні та телекомунікаційні мережі, що пояснюється формуванням даного нормативно-правового акту ще у 1997 р., коли тільки закладалися основи сучасної електронної торгівлі. [9]

У випадках, коли товари та послуги продаються по телефону, поштовим замовленням або за допомогою мережевих технологій, існує вірогідність введення споживачів у оману або надання їм невідповідної інформації. Директива ЄС вимагає від постачальників надавати повний спектр інформації до того як фактичний продаж відбудеться, а саме – контактну інформацію про себе (включно з адресою), повний опис продукції чи послуги, повну ціну, умови доставки, а також подробиці стосовно забезпечення права споживачів на відмову. Повинне бути також надане пись-

мове підтвердження домовленостей стосовно продажу [17].

Існує безліч аспектів вузького спрямування, що регулюються тільки в сфері маркетингу. У ЄС існує загальний закон, який стосується безпеки продукції – Директива стосовно загальної безпеки продукції. Мета її дуже просто сформульована у самій Директиві: «Виробники зобов'язані виводити на ринок лише безпечну продукцію». Окрім цієї загальної Директиви, існують також детальніші вимоги стосовно хімікатів, іграшок, засобів індивідуального захисту, розважального бізнесу, косметики, фармацевтичних засобів, харчової продукції, протипожежної безпеки у готелях, феєрверків [7].

ЄС розвиває також інші програми, спрямовані на підвищення безпеки: розробка стандартів, системи швидкого попередження, Європейське управління контролю за якістю харчової продукції (European Food Safety Authority), різного роду споживчі організації. Наприклад, повністю незалежні уповноважені організації. Більші з них публікують великими накладками масові журнали з порівняльними тестами, що забезпечує їм надходження значних коштів від передплатників. Певну частину цих грошей вони використовують для забезпечення загальних послуг для споживачів – проведення кампаній на підтримку прав споживачів і розвиток споживчої політики, можливо, на освіту зі споживчих питань або на громадські консультаційні центри. Більшість із них були започатковані 40-50 років тому. Вони є неприбутковими організаціями – тобто вони не мають акціонерів, але вони використовують гроші, які заробляють, на виконання більшого обсягу роботи для споживачів [5].

У Нідерландах аналізований вид договорів регулюється Цивільним та Торговим кодексами. Зокрема, у Книзі 7 Цивільного кодексу розглядаються окремі види контрактів: договори купівлі-продажу, договори про платежі у розстрочку, договори про діяльність на користь третіх осіб та інші. Причому робота законодавця над деякими положеннями Книги 7 продовжується дотепер, хоча новий Цивільний кодекс Нідерландів був прийнятий у 1992 р. Він отримав дуже високу оцінку фахівців. Системний підхід у Кодексі проявляється в абстрактній юридичній мові, достатку технічних деталей [17].

В Австрії, Німеччині, Франції та Данії існують напів-незалежні організації, які видають журнали з результатами порівняльних тестів. Таким же чином, як і незалежні журнали, вони не розміщують реклами і беруть передплату, але користуються також певною фінансовою підтримкою з боку уряду. У Швеції та Норвегії споживча політика, журнали з результатами тестувань, консультаційні центри, споживча освіта, послуги омбудсменів є частинами урядової структури, і практично повністю фінансуються за рахунок держави. У Німеччині та Великобританії також існують агентства, що повністю фінансуються державою, створені з метою представництва споживачів у процесі розробки політики, а також (у Німеччині) для управління загальнонаціональною мережею консультаційних центрів [17].

З 13 червня 2015 р. в Естонії та інших країнах ЄС вступили в силу нові єдині вимоги стосовно захисту прав споживачів уже в звуженому напрямку – в рамках дистанційної торгівлі – при здійсненні продажу в Інтернеті, через телефон або через пошту поза комер-

ційним простором, наприклад, на робочому місці або на організованих екскурсіях, демонстраційних показах [16].

Хоча в Естонії діє правило 14 днів для повернення придбаних дистанційно покупок, в ряді країн – таких як Великобританія, Литва та інші, на повернення товару відводиться 7 днів. Період в 14 днів з моменту підписання договору про купівлю-продаж товару діє майже в усіх країнах ЄС. Після покупки за допомогою прямого продажу (поза підприємства) або дистанційного продажу (онлайн, по телефону або електронною поштою) споживач має право відступити від договору протягом 14 днів після отримання товару [3].

Споживачам, які повернули товар, гроші будуть повернуті протягом 14 днів з моменту відступу від договору. Якщо замовлені товари не доставлено протягом 30 днів, покупець має право скасувати покупку. Якщо продавець не повідомляє споживачеві про право відступу від договору, то період відступу продовжується на строк до одного року. Продавець відповідає за втрату або пошкодження товару при доставці.

Продавець зобов'язаний вказати кінцеву вартість покупки. Заборонено заздалегідь автоматично відзначати галочками послуги, що додатково оподатковуються. Визначено також і коло обов'язків споживача. Споживач оплачує повернення товару. У разі придбання великогабаритних товарів (диван, холодильник) умови повернення повинні бути чітко обумовлені в момент оплати товару. У разі дигітальних товарів (музика, фільми, програми) правила відступу від договору не застосовуються: дигітальний зміст вважається придбаним після початку його завантаження. Правила відступу не застосовуються у разі товарів, виготовлених за спеціальним замовленням – одягу, меблів тощо. У разі відмови від замовлених послуг споживач зобов'язаний оплатити вже виконану частину роботи [16].

Споживачі тепер захищені і від цінових пасток в Інтернеті. Час від часу шахраї намагаються взяти в Інтернеті гроші за те, що на перший погляд є безкоштовним, – наприклад, за гороскопи або кулінарні рецепти. Згідно з новими актами, споживач повинен підтвердити, що він розуміє, що надана йому послуга є платною [17]. Наприклад, при купівлі авіаквитка в Інтернеті можуть пропонуватися додаткові послуги – страхування або оренда автомашини. Раніше покупець повинен був видалити позначку з графі, в якій позначено надання послуги. Згідно з новими вимогами, вже заповнені продавцем товару або послуги графі заборонені.

Існують значні відмінності між країнами-членами Організації економічної стабільності і розвитку (ОЕСР) в частині розвитку електронної комерції. У Новій Зеландії понад 45 % компаній беруть участь в онлайн-продажах, в той час як цей показник становить лише 10 % або нижче в Греції, Італії, Мексиці і Туреччині. У Доповіді ОЕСР Digital Economic Outlook 2017 відзначається, що участь в електронній комерції для підприємств з 250 або більше працівниками становить близько 40 %, для невеликих компаній цей показник не перевищує і 20 %. Але так чи інакше країни реалізують політику, спрямовану на просування експорту товарів і послуг по каналах електронної торгівлі [19].

ОЕСР в якості комплексу заходів, спрямованих на

розвиток потенціалу електронної торгівлі, називає підтримку Інтернет-стартапів, прийняття стратегій розвитку електронної комерції, забезпечення включеності малих підприємств в електронне партнерство з великими фірмами, які є їх клієнтами або постачальниками, або з загальногалузевим асоціаціями [18].

Варто відзначити, що хоча далеко не у всіх країнах ОЕСР прийняті спеціальні закони по електронній комерції, країни визначають завдання розвитку онлайн-торгівлі в якості одного з пріоритетів своєї політики (наприклад, в експортній стратегії Великобританії), приділяючи особливу увагу ролі онлайн-платформ як посередників в електронній комерції. В ЄС онлайн-платформи визначаються в якості ключової складової цифрової економіки. Європейська комісія виступає з пропозицією стосовно гармонізації роботи платформ для недопущення порушення умов конкуренції на єдиному цифровому ринку і зміцнення довіри до електронної комерції [18].

У США купівля-продаж регулюється спеціальним кодифікованим нормативним актом – Єдиним Торговим Кодексом (ЕТК, Uniform Commercial Code – UCC). ЕТК є зразковим проектом федерального значення, на базі якого створювалися торгові кодекси штатів. До 1967 р. ЕТК був прийнятий усіма штатами (крім Луїзіани). ЕТК характеризувався багатьма юристами як одна з більш вдалих класифікацій ХХ століття. [10].

У ЕТК купівлі-продажу присвячений спеціальний розділ – Ст. 2. Крім ЕТК відносини купівлі-продажу регулюються низкою інших законодавчих актів (в т.ч. про захист прав споживачів) та судовими прецедентами.

Коло об'єктів, купівля-продаж яких регулюється Ст. 2 ЕТК, досить широке, але все-таки не є вичерпним. Ст. 2 регламентує лише купівлі-продаж так званих «товарів» (goods). До них, відповідно до параграфів 20-105 ЕТК відносяться рухомі речі, які існують або будуть існувати фізично, а також стосовно яких не виникло будь-якого спору про право [4].

Перед розробниками ЕТК стояло завдання звільнити правові аспекти комерційної діяльності від зайвих формальностей, властивих класичному загальному праву США, багато в чому запозиченого з Англії. Це торкнулося і форми договору. Однак, законодавець вважав за потрібне зберегти мінімальні вимоги до неї, щоб захистити сумлінного суб'єкта підприємницької діяльності від можливого несумлінної поведінки контрагента [11].

Як і у праві континентальних країн, в американському праві продажів укладення договору передбачає пропозицію укласти договір на певних умовах (оферта) і відповідь особи, до якої спрямована оферта, про згоду прийняти пропозицію і укласти договір на запропонованих умовах (акцепт) [1].

У американському праві продажів не потрібно повної відповідності умов оферти та акцепту для дійсності договору, що укладається. Для дійсності акцепту договору, що укладається необхідним є відсутність заперечення проти такого акцепту з боку оферента протягом розумного строку. Зміст договору продажу складають права та обов'язки сторін – продавця і покупця. [5].

Відповідно до параграфів 2-601 ЕТК при виявленні істотної невідповідності товарів умовам договору по-

купець має право відхилити доставлені товари за умови дотримання обов'язку надати продавцю можливості виправити недоліки в доставлених товарах до закінчення договірному терміну поставки. Відхилення поставки можливе, тільки якщо недоліки товарів мають суттєве значення. Дрібні недоліки не є підставою для відхилення. У ЕТК термін, протягом якого застосовуються засоби правового захисту, становить один рік. Сторони можуть у договорі зменшити або збільшити цей строк, з тим, однак, умовою, що він у будь-якому випадку не може бути більше чотирьох років [8].

Специфікою відповідальності в американському праві є переважна роль відшкодування збитків перед примусом реально виконати договір, звичним для вітчизняної арбітражної практики. Тому американський суд винесе рішення, що примушує продавця до реального виконання договору лише в тому випадку, якщо предметом порушеного продавцем договору були рідкісні товари або якщо покупець позбавлений можливості придбати їх у третьої особи [4].

Сьогодні положення про розвиток електронної комерції включаються до регіональних торговельних угод. Наприклад, положення про електронну комерцію знайшли своє відображення в торговельних угодах Китаю з Австралією і Кореєю, Сінгапуру з Новою Зеландією тощо. Це дозволяє договірним країнам створити умови для зростання експорту та імпорту каналами електронної торгівлі, а не лише її розвитку на внутрішньому ринку [19].

Зокрема, в рамках різних угод країни можуть досягти домовленостей про застосування єдиних підходів стосовно локалізації даних, не обтяжуючи компанії вимогами встановлення серверів і підтримки їх функціонування за кордоном.

В Україні традиційно не приділяється належної уваги розвитку ринку каналами електронної торгівлі. На сьогоднішній день у країні немає чіткого правового визначення електронної комерції, що само по собі не впливає на її розвиток, однак створює деякі складності в ідентифікації та подальшому зниженні існуючих бар'єрів в окремих галузях законодавства [19]. Наприклад, на вітчизняному ринку немає законодавчого регулювання дистанційної торгівлі у сфері послуг.

ВИСНОВКИ

Узагальнюючи результати проведеного дослідження необхідно відмітити наступне:

1. Укладення договорів за допомогою новітніх електронних технологій стає дедалі більш розповсюдженим явищем. В одних країнах були зроблені спроби внести зміни до законодавства для того, щоб особливим чином урегулювати порядок укладення договорів дистанційної купівлі-продажу. Тому фактично було створено два паралельних режими регулювання: для традиційних («паперових») договорів та електронних. В інших же країнах, навпаки, було вирішено не втручатися у сферу законодавчого регулювання, щоб уникнути подібних паралельних режимів.

2. З метою виявлення стану законодавчого забезпечення дистанційної купівлі-продажу і визначення тенденцій розвитку законодавства зроблено спробу вивчення і аналізу правового регулювання електронної комерції в США та Європейських державах.

3. До основних міжнародних інститутів, що регулюють міжнародну електронну торгівлю, відносять такі: Світову організацію торгівлі, Комісію ООН з міжнародного торговельного законодавства, Міжнародну торгову палату, Конференцію ООН з торгівлі та розвитку, Організацію економічного співробітництва й розвитку.

4. Для договорів дистанційної купівлі-продажу, які укладаються за допомогою так званих Інтернет-магазинів, тобто в автоматизованому режимі і з будь-ким, хто звернеться, необхідним є запровадження вимоги, згідно з якою продавець (виконавець) товару (роботи, послуги) зобов'язаний підтвердити факт одержання від покупця (замовника) повідомлення, яке містить замовлення товару (роботи або послуги). Така вимога цілком узгоджується з положеннями ст. 11 Директиви 2000/31/ЄС, однак не змінює жодним чином правил визначення моменту укладення договору, обраних у відповідній державі. Вона існує окремо від цих правил і спрямована на захист інтересів слабшої сторони договору, тобто, споживача.

Список використаних джерел

1. Байко Р.Р., Васильєва Л.І. *Захист прав споживачів в ЄС в контексті НАН України*. 2010. № 1(1). С. 53-57.
2. Василенко О.С. *Розвиток наукової думки в сфері уніфікації правил електронної торгівлі в рамках ЮНСИТРАЛ. Порівняльно-аналітичне право*. 2014. № 2-3. С. 106-108.
3. Воробійова О. *Нормативно-правове забезпечення електронної торгівлі: міжнародний досвід. Ефективність державного управління: збірник наукових праць*. 2015. С. 269.
4. Володько Ю., Нестеренко С. *Поява та розвиток дистанційної торгівлі. Економіка, фінанси, право*. 2015. С. 31-33.
5. *Закон о защите прав потребителей в Голландии – Нидерландах*. Business Legal Consultancy. 2016. URL: <http://www.businesslegalconsultancy.com>
6. Кирилюк О.Ю. *Договори, що укладаються з використанням електронних засобів зв'язку: автореф. дис. ... канд. юр. наук: 12.00.03*. Київ, 2015. 20 с.
7. Кобелев О.А. *Электронная коммерция / под. ред. проф. С.В. Пирогова*. М.: "Дашков и Ко", 2009. 684 с.
8. Письменна О.П. *Політика Європейського Союзу стосовно захисту прав споживачів. Актуальні проблеми політики: зб наук праць*. Одеса: Фенікс, 2012. Вип. 46. С. 48-55.
9. *Про захист прав споживачів в дистанційних договорах. Директива ЄС від 20 травня 1997 року № 97/7*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_245
10. *Сравнительно-правовой анализ законодательств ЕС, РФ и Украины по дистанционной торговле // Научный вестник*. 2013. URL: <https://www.academia.edu/8753336>
11. Ткаченко С.О., Дядін А.С. *Електронна торгівля: шляхи підвищення культури обслуговування споживачів. Бізнес Інформ*. 2015. № 11. С. 200-204.
12. Федоричак В. *Електронна комерція в Україні 2018: факти, цифри та цікава статистика*. URL: <https://ag.marketing/elektrona-kommerciya-v-ukraini-2018/>
13. Шаблієнко А.С. *Основні проблемні питання адміністративно-правового регулювання у сфері електронної комерції*. URL: <http://aplaw.knu.ua/index.php/arkhiv-nomeriv/4-10-2015/>
14. *Directive 2000/31/EC of the European Parliament and of the Council of 8 June 2000 on certain legal aspects of information society services, in particular electronic commerce, in the Internal Market*. URL: <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32000L0031:EN:HTML>
15. *Declaration on global electronic commerce, Second Session, WT/MIN(98)/DEC/2, adopted on 20 May 1998* URL: http://www.wto.org/english/tratop_e/ecom_e/mindec1_e.htm
16. *E-commerce in Ukraine 2013-2015: From troubled times to future growth* URL: http://uadn.net/files/ua_ecommerce.pdf

17. Manko R. *The notion of 'consumer' in EU law*. URL: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/bibliotheque/briefing/2013/130477/LDM_BRI\(2013\)130477_REV1_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/bibliotheque/briefing/2013/130477/LDM_BRI(2013)130477_REV1_EN.pdf)
18. Zwass V. *Electronic Commerce: Structures and Issues*. International Journal of Electronic Commerce. 1996. Vol. 1, Issue 1. pp. 3-23.
19. *OECD Digital Economy Outlook 2017*. OECD Publishing. URL: <https://www.oecd.org/internet/oecd-digital-economy-outlook-2017-9789264276284-en.htm>

References

1. Baiko P.P., Vasylieva L.I. *The protection of the EU's neighbors in the Ukrainian National Academy of Sciences*. 2010. № 1(1). pp. 53-57. (in Ukrainian).
2. Vasylenko O.S. *Development of scientific thought in the field of unification of the rules of e-commerce within UNCITRAL. Comparative and analytical right*. 2014. № 2-3. pp. 106-108. (in Ukrainian).
3. Vorobiova O. *Regulatory legal framework of e-commerce: international experience. Efficiency of public administration: collection of scientific works*. 2015. P. 269. (in Ukrainian).
4. Volodko Yu., Nesterenko S. *The emergence and development of distance trade. Economics. Finances. Law*. 2015. pp 31-33. (in Ukrainian)
5. *The law on the protection of the rights of the inhabitants of the Government of the Netherlands*. Business Legal Consultancy. 2016. URL: <http://www.businesslegalconsultancy.com> (in Russian).
6. Kyryliuk O.Yu. *Contracts concluded with use of electronic communication: abstract diss. ... cand. law sciences: 12.00.03*. Kyiv, 2015. 20 p. (in Ukrainian).
7. Koblelev O.A. *E-Commerce / ed. prof. S.V. Pirogov*. Moscow: "Dashkov and Co.", 2009. 684 p. (in Russian).
8. Pysmenna O.P. *European Union policy on the protection of consumers' rights. Actual problems of politics* Odessa: Feniks, 2012. Issue 46. pp. 48-55. (in Ukrainian).
9. *On protection of consumer rights in distance contracts. EU Directive of May 20, 1997, № 97/7*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_245 (in Ukrainian).
10. *Comparative and law analysis of legislations of the EU, the Russian Federation and Ukraine for distant sale*. Scientific Herald. 2013. URL: <https://www.academia.edu/8753336> (in Russian).
11. Tkachenko S.O., Diadin A.S. *E-commerce: ways to improve customer service culture*. Business Inform. 2015. № 11. pp. 200-204. (in Ukrainian).
12. Fedorychak V. *E-Commerce in Ukraine 2018: facts, figures and interesting statistics*. URL: <https://ag.marketing/elektrona-kommerciya-v-ukraini-2018/> (in Ukrainian).
13. Shabliienko A.S. *The main problem issues of administrative and legal regulation in the field of e-commerce*. URL: <http://aplaw.knu.ua/index.php/arkhiv-nomeriv/4-10-2015/> (in Ukrainian).
14. *Directive 2000/31/EC of the European Parliament and of the Council of 8 June 2000 on certain legal aspects of information society services, in particular electronic commerce, in the Internal Market*. URL: <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32000L0031:EN:HTML>
15. *Declaration on global electronic commerce, Second Session, WT/MIN(98)/DEC/2, adopted on 20 May 1998* URL: http://www.wto.org/english/tratop_e/ecom_e/mindec1_e.htm
16. *E-commerce in Ukraine 2013-2015: From troubled times to future growth* URL: http://uadn.net/files/ua_ecommerce.pdf
17. Manko R. *The notion of 'consumer' in EU law*. URL: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/bibliotheque/briefing/2013/130477/LDM_BRI\(2013\)130477_REV1_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/bibliotheque/briefing/2013/130477/LDM_BRI(2013)130477_REV1_EN.pdf)
18. Zwass V. *Electronic Commerce: Structures and Issues*. International Journal of Electronic Commerce. 1996. Vol. 1, Issue 1. pp. 3-23.
19. *OECD Digital Economy Outlook 2017*. OECD Publishing. URL: <https://www.oecd.org/internet/oecd-digital-economy-outlook-2017-9789264276284-en.htm>

КОМАРНИЦЬКА

Ганна Омелянівна

natali.o.komarnytska@gmail.com

УДК 339.5

НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ МИТНОГО
ОБСЛУГОВУВАННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВАNORMATIVE AND LEGAL BASES OF CUSTOM SERVICING OF THE
PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPк.е.н., доцент, в.о. завідувача
кафедри, Львівський національний
університет імені Івана Франка*КОМАРНИЦЬКА Ганна Омелянівна – PhD in Economics, Associate Professor, acting Head of the department, Lviv National University after Ivan Franko*

У статті обґрунтовано актуальність реалізації державно-приватного партнерства у цілях структурного розвитку України та наголошено на перевагах співробітництва з іноземними приватними партнерами. Ідентифіковано ключові вектори зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання в умовах державно-приватного партнерства. Виокремлено та систематизовано базові положення законодавчих документів, що регулюють особливості здійснення митного обслуговування державно-приватного партнерства в Україні. Уніфіковано та обґрунтовано нормативно-правові засади митного обслуговування державно-приватного партнерства в Україні.

* * *

В статье обоснована актуальность реализации государственно-частного партнерства в целях структурного развития Украины и отмечены преимущества сотрудничества с иностранными частными партнерами. Идентифицированы ключевые векторы внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования в условиях государственно-частного партнерства. Выделены и систематизированы основные положения законодательных документов, регулирующие особенности осуществления таможенного обслуживания государственно-частного партнерства в Украине. Унифицированы и обоснованы нормативно-правовые основы таможенного обслуживания государственно-частного партнерства в Украине.

* * *

In modern conditions of the socio-economic crisis in the country, projects of public-private partnership with the participation of foreign private partners are important for the purpose of attracting foreign investments for the structural development of the state. In the process of launching and implementing such cooperation, the customs servicing has a significant influence, which determines the features of cooperation between foreign business entities and customs authorities to ensure the lawful crossing of the goods across the customs border of the state.

Based on a thorough research of the current regulatory framework concerning the customs servicing of public-private partnership, key features in this area were identified. The normative and legal principles of the customs servicing of public-private partnership are regulated by the Law of Ukraine «On Public-Private Partnership», the Customs Code of Ukraine, the Law of Ukraine «On Foreign Economic Activity», the Law of Ukraine «On the foreign investment regime» and other acts. Cooperation between a foreign private partner and the state or local authorities of Ukraine can take place directly or through the creation by a foreign subject of a legal entity in the territory of Ukraine as a private partner for the execution of project tasks, that requires its registration in the national customs authorities. Within the public-private partnership, a foreign private partner carries out activities in the territory of Ukraine under the conditions of the national legal regime of investment and other economic activity. In accordance with the conditions of public-private partnership, a foreign private partner is obligated to make investments in various types (currency of Ukraine or foreign currency, tangible or intangible assets) into objects of such cooperation, located on the territory of Ukraine, on a contractual basis or to the statutory capital of a legal entity. According to the current legislation, customs clearance of foreign investments of a foreign private partner is carried out by the national customs authorities as a matter of priority, while the customs authorities do not register foreign investments. Foreign investments invested by a foreign partner in the form of tangible or intangible assets into the objects of public-private partnership on the territory of Ukraine must be cleared in accordance with the current national legal requirements. Goods imported by a foreign investor to the territory of Ukraine within the public-private partnership for a term of at least three years on a contractual basis or in the form of a contribution to the statutory capital of the object of public-private partnership, are exempted from payment of import duties.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, митне обслуговування, митне оформлення, митні органи, іноземні інвестиції

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, таможенное обслуживание, таможенное оформление, таможенные органы, иностранные инвестиции

Keywords: public-private partnership, customs servicing, customs clearance, customs authorities, foreign investments

ВСТУП

Проголошення європейського курсу розвитку України визначило необхідність активізації розбудови держави, поступу національного господарства, модернізації інфраструктури, покращення соціальних умов життя відповідно до міжнародних стандартів. Таким

чином, перед державними і місцевими органами влади постали пріоритетні завдання, ефективність вирішення яких, окрім іншого, визначатиме й успіх європейської інтеграції країни. Очевидно, що на сучасному етапі для розв'язання таких завдань необхідною є, насамперед, достатня ресурсна база, кращий досвід, інноваційні підходи та методи роботи. Ключовою проб-

лемою, що особливо загострилась в умовах соціально-економічної кризи в країні, є дефіцит фінансового забезпечення державних та місцевих органів влади для цілей структурного розвитку та розбудови пріоритетних сфер держави. Вивчення міжнародного та вітчизняного досвіду дає підстави стверджувати, що за таких обставин раціональним є запровадження та реалізація механізму державно-приватного партнерства, що передбачає залучення інвестицій приватного сектору і таким чином дає змогу ефективно розв'язати чимало завдань макро-, мезо- та мікрорівня. Це уможливленоється шляхом використання не лише фінансових ресурсів бізнесу, але й їхнього успішного підприємницького досвіду, сучасних підходів до організування виробничо-господарської діяльності, прогресивних інструментів та механізмів управління тощо.

З огляду на сучасний етап розвитку національної економіки, що відображає фінансову нестабільність у діяльності значної частини вітчизняних приватних підприємницьких структур, актуалізується необхідність у залученні іноземних інвестицій в межах державно-приватного партнерства. При цьому, важливим завданням є створення сприятливих та безперешкодних умов для започаткування та реалізації зарубіжним приватним партнером проекту державно-приватного співробітництва. Одним із ключових чинників, що визначає особливості взаємодії між іноземним підприємством та органами влади України, є митне обслуговування такого партнерства. Не зважаючи на те, що національна митна система на сьогодні перебуває на етапі масштабного реформування, й досі чимало законодавчих аспектів стосовно регулювання митного обслуговування державно-приватного партнерства в Україні є розпорошеними у різних нормативно-правових документах, недостатньо обґрунтованими, чітко визначеними, уніфікованими та гармонізованими з міжнародними митними нормами.

МЕТА РОБОТИ полягає у ретельному вивченні, систематизації та аналізованні чинної законодавчої бази, що регулює особливості реалізації державно-приватного партнерства в Україні, та обґрунтуванні на цій основі уніфікованих нормативно-правових засад митного обслуговування державно-приватного партнерства.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретичною базою для виконання дослідження стала спеціалізована нормативно-правова база України, що регулює особливості здійснення державно-приватного партнерства, зовнішньоекономічної діяльності, іноземного інвестування, митного обслуговування, а також наукові та практичні матеріали за досліджуваною проблемою. Для одержання результатів роботи було використано такі загальнонаукові методи дослідження: теоретичного узагальнення – для систематизації положень нормативно-правових документів, що регулюють особливості здійснення державно-приватного партнерства, зовнішньоекономічної діяльності, іноземного інвестування, митного обслуговування; аналізу – для дослідження законодавчих положень, що визначають митне обслуговування державно-приватного партнерства; уніфікації – для узгодження та обґрунтування уніфікованих нормативно-правових засад митного обслуговування державно-приватного парт-

нерства та інші методи.

РЕЗУЛЬТАТИ

Для обґрунтування особливостей митного обслуговування в умовах державно-приватного партнерства, насамперед, ідентифікуємо ключові напрями реалізації зовнішньоекономічної діяльності у цій сфері відповідно до положень чинного нормативно-правового законодавства.

Не зважаючи на істотні переваги залучення іноземних приватних партнерів до реалізації державно-приватних проектів в Україні, зовнішньоекономічні особливості такої співпраці не знайшли широкого відображення у існуючих наукових працях. Так, О.В. Пирог та М.І. Томич виокремлюють поняття державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності, розуміючи під ним співпрацю держави та підприємницьких структур з України і зарубіжних країн або вітчизняних підприємств з іноземними державами для залучення інвестиційних ресурсів, підвищення рівня інноваційного розвитку, модернізації інфраструктури, розв'язання проблем соціального та іншого характеру. У такому визначенні автори розкривають зовнішньоекономічний характер державно-приватного партнерства з позиції іноземного приватного партнера або зарубіжної держави. У поданому трактуванні науковців розкрито загальне призначення державно-приватного партнерства без відображення у ньому специфіки переваг співпраці саме із приватними партнерами-нерезидентами [1].

Варто зауважити, що у цілях подальшого структурного розвитку України вважаємо за доцільне розглядати зовнішньоекономічну діяльність, що відбувається в межах взаємодії органів влади України з іноземними або вітчизняними партнерами.

Оскільки однією із невід'ємних умов здійснення державно-приватного партнерства є внесення приватним партнером інвестицій, то ключовим зовнішньоекономічним напрямом у цій сфері є іноземне інвестування за умови, що приватний суб'єкт взаємодії є нерезидентом. Так, згідно із ст. 19 Закону України «Про державно-приватне партнерство» для зарубіжного партнера на території України встановлюється національний правовий режим інвестиційної та іншої господарської діяльності [2]. Відповідно до ст. 7 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» національний режим передбачає встановлення рівного обсягу прав та обов'язків для іноземних та вітчизняних суб'єктів господарської діяльності. Цей режим застосовується до всіх видів господарської діяльності іноземних підприємств на території України, яка пов'язана з їхніми інвестиціями, а також експортних та імпорتنих операцій [3]. Таким чином, в умовах державно-приватного співробітництва при участі іноземного приватного партнера зовнішньоекономічна діяльність, насамперед, відобразатиме механізм іноземного інвестування у різних видах. Крім того, можливим є також реалізація експорту та імпорту товарів, що не є іноземними інвестиціями та не заборонені законодавством, або здійснення інших видів зовнішньоекономічної діяльності.

Варто зауважити, що відповідно до ст. 1 Закону України «Про державно-приватне партнерство» при-

ватним партнером в межах такого співробітництва може бути цілеспрямовано створена переможцем конкурсу з визначення приватного партнера юридична особа згідно умов конкурсу на термін, обумовлений у договорі державно-приватного партнерства. При цьому, більше, ніж 50 % статутного капіталу створеної юридичної особи повинно належати переможцеві конкурсу [2]. Як свідчить практика, в умовах перемоги у конкурсі іноземного підприємства, зазвичай, на території України ним створюється одноосібно або спільно з іншими суб'єктами нова юридична особа для реалізації проекту державно-приватного партнерства. Внесення до статутного капіталу створеної іноземним суб'єктом господарювання юридичної особи на території України його грошових коштів або майна в межах державно-приватного партнерства відповідно до вимог чинного законодавства розглядається як іноземне інвестування. Якщо продукція, яка ввозиться чи вивозиться новоствореним підприємством, не відповідає умовам іноземного інвестування за чинним законодавством та є необхідною для забезпечення потреб його виробничо-господарської діяльності у межах державно-приватної взаємодії, то така зовнішньоекономічна діяльність відображатиме імпортно-експортні операції. Мова йде, наприклад, про ввезення або вивезення обладнання, різних видів матеріальних і нематеріальних ресурсів, що будуть використовуватись або були створені у процесі реалізації проекту державно-приватного партнерства.

Окрім іноземного приватного партнера, в межах державно-приватного співробітництва зовнішньоекономічну діяльність може також здійснювати і вітчизняний суб'єкт господарювання. Аналогічно, як і у випадку зарубіжного приватного партнера, йдеться про імпорт та експорт різних майнових і немайнових активів, необхідних для здійснення виробничо-господарської діяльності в умовах державно-приватного партнерства.

Однією із невід'ємних умов реалізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняним чи іноземним суб'єктом господарювання є дотримання нормативно-правових вимог, а саме митних правил стосовно переміщення товарів чи капіталу через митний кордон країни. Забезпечення цього процесу здійснюється митними органами у взаємодії із митними декларантами або іншими суб'єктами шляхом виконання митних формальностей, тобто митного оформлення, та надання інших митних послуг. Отже, в умовах державно-приватного партнерства митне обслуговування є одним із визначальних чинників стосовно його запровадження та реалізації іноземним приватним партнером, адже визначає сукупність обов'язкових умов і правил, яких слід дотримуватись при перетині митного кордону країни. Рівень сприятливості митного обслуговування державно-приватного партнерства, його характер та особливості значною мірою впливають, насамперед, на прийняття рішення зарубіжним суб'єктом стосовно налагодження такої співпраці та її подальшого ведення.

Варто зауважити, що вид та характер здійснення зовнішньоекономічної діяльності в умовах державно-приватного партнерства визначатимуть специфіку митного обслуговування приватних підприємницьких структур. Надалі розглянемо ключові теоретичні та норма-

тивно-правові засади митного обслуговування державно-приватного партнерства.

Як зазначають О.С. Кузьмін та О.Ф. Будз, митне обслуговування є полісуб'єктним процесом, тобто передбачає взаємодію декількох суб'єктів, насамперед, митних органів із суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності, але також й митних посередників, некомерційних організацій митного профілю тощо. Ключовою метою митного обслуговування є підготовка та здійснення митного оформлення продукції, що переміщується через митний кордон країни. Водночас автори наводять доволі розлогу типологію митного обслуговування підприємства, в межах якої за змістовою ознакою виокремлюють широкий спектр митних послуг, пов'язаних із здійсненням акредитаційних процедур, оформленням і виданням сертифікаційних та дозвільних документів, підготовкою та реєстрацією митних декларацій, розрахунком та сплатою митних платежів, визначенням та перевіркою коду товару відповідно до УКТ ЗЕД, транспортуванням товарів через митний кордон країни, їхнім утриманням на спеціальних складах, наданням гарантій митного характеру, а також інформаційно-консультаційною та роз'яснювально-довідковою роботою [4]. Як бачимо, митне обслуговування є не лише полісуб'єктним, але й поліаспектним процесом та передбачає надання широкого спектру формалізованих і неформалізованих послуг. Таким чином, митне обслуговування державно-приватного партнерства передбачає не лише виконання митних формальностей, пов'язаних із митним оформленням, але й широкий спектр консультаційних та інформаційних послуг роз'яснювального характеру з метою полегшення проходження митних процедур приватним партнером. У контексті сприяння розвитку державно-приватного партнерства в Україні важливим завданням є забезпечення якісного, оперативного та гармонізованого із міжнародними стандартами митного обслуговування представників приватного сектору.

Варто зауважити, що на сьогодні в Україні немає спеціалізованого законодавчого документу, котрий б комплексно розкривав особливості реалізації митних процедур у цій сфері. Оскільки, як зазначалось вище, основним об'єктом, який перетинає кордон в межах державно-приватного партнерства при співпраці із зарубіжним суб'єктом і таким чином повинен бути задекларованим, є іноземні інвестиції, то слід розглянути в існуючих законодавчих документах особливості їхнього митного оформлення.

У ст. 14 Податкового кодексу України інвестиції трактуються як господарські операції, що ґрунтуються на придбанні основних засобів, нематеріальних активів, цінних паперів або корпоративних прав в обмін на кошти або майно [5]. Ст. 1 Закону України «Про інвестиційну діяльність» тлумачить інвестиції як увесь спектр майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької або іншої діяльності, результатом чого є отримання прибутку або досягнення соціального й екологічного ефекту. Зокрема, до таких цінностей відносяться кошти, цінні папери, майно, різні види знань та майнових прав, тощо. У ст. 5 цього Закону зазначається, що суб'єктами інвестиційної діяльності (інвесторами та учасниками) можуть бути не лише громадяни і юридичні особи України,

але й іноземних держав [6].

У Законі України «Про режим іноземного інвестування» надано визначення іноземних інвестицій, під якими розуміються цінності іноземних інвесторів, які вкладаються ними в об'єкти інвестиційної діяльності згідно із чинним законодавством України у цілях одержання прибутку чи досягнення певного соціального ефекту. При цьому Законом визначено, що іноземні інвестиції можуть вкладатись у вигляді іноземної валюти і валюти України, рухомого і нерухомого майна, майнових прав, цінних паперів та інших цінностей і прав. За законодавством іноземними інвесторами можуть бути суб'єкти, які провадять інвестиційну діяльність на території України, зокрема, юридичні особи, які утворені відповідно до іноземного законодавства, фізичні особи – іноземці, які не мають постійного місця проживання в межах України, зарубіжні країни, міжнародні організації [7].

З огляду на усе вищевикладене очевидним є те, що іноземні інвестиції належать іноземним інвесторам і для вкладання в об'єкти інвестиційної діяльності на території України здійснюють перетин митного кордону. Таким чином, з'являється необхідність у забезпеченні митного оформлення іноземних інвестицій зарубіжного приватного партнера в умовах державно-приватного партнерства.

Як зазначалось вище, іноземні інвестиції можуть здійснюватись у різному вигляді, що визначатиме особливості їхнього митного оформлення. Варто зауважити, що відповідно до Закону України «Про державно-приватне партнерство» обов'язковою умовою такої співпраці є залучення інвестицій приватного партнера, однак, форма таких інвестицій не є конкретно визначеною [2]. Проте, як свідчить практика функціонування державно-приватного партнерства, найчастіше інвестиції здійснюються у формі іноземної валюти або валюти України, рухомого або нерухомого майна, прав інтелектуальної власності тощо.

Відповідно до ст. 2 Закону України «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів господарювання, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження» будь-які об'єкти, що створені на території України в результаті спільної діяльності вітчизняних та зарубіжних суб'єктів із залученням іноземних інвестицій на договірній основі та не передбачають формування юридичної особи, підлягають митному регулюванню та оподаткуванню відповідно до законодавства України [8].

На сьогодні ключовим документом, котрий визначає та врегульовує нормативно-правові засади митного обслуговування різних видів діяльності, в т.ч. й державно-приватного партнерства, є Митний кодекс України. Зокрема, ст. 287 Кодексу встановлює, що товари, які ввозяться іноземними інвесторами на територію України на термін не менше трьох років у інвестиційних цілях на договірній основі або у формі внеску до статутного капіталу підприємства з іноземними інвестиціями, є звільнені від сплати ввізного мита. У протилежному випадку, якщо такі товари були відчужені раніше, ніж зазначений термін, то імпортер мито повинно бути сплачено за загальними правилами [9]. Аналогічне положення знаходимо і у ст. 24 Закону України «Про режим іноземного інвестування», в якій

зазначається, що ввезення майна на територію України іноземними інвесторами на термін більше трьох років у інвестиційних цілях на підставі офіційно зареєстрованих договорів звільняється від оподаткування митом [7]. У ст. 251 Митного кодексу України зазначено, що митне оформлення товарів, які ввозяться на територію України у формі внеску до статутного капіталу підприємства з іноземними інвестиціями, повинно здійснюватись у першочерговому порядку [9].

На сьогодні процедура контролю за здійсненням іноземних інвестицій є спрощеною та згідно із ст. 24 Закону України «Про режим іноземного інвестування» передбачає ведення окремого спеціального бухгалтерського обліку та складання звітності про виконані операції у межах договорів державно-приватного партнерства, а також відкриття окремих рахунків в банківських установах України для здійснення розрахункових операцій за цими контрактами [7]. При цьому, митні органи не здійснюють державної реєстрації іноземних інвестицій шляхом засвідчення їхнього внесення суб'єктами господарської діяльності у будь-які об'єкти, як було раніше до травня 2016 р.

Якщо іноземні інвестиції в межах державно-приватного партнерства здійснюються у формі рухомого або нерухомого майна, а також прав інтелектуальної власності, то виникає необхідність у здійсненні митного оформлення таких товарів чи транспортних засобів комерційного призначення у відповідному митному режимі.

Як зазначалось вище, найбільш поширеною практикою ведення співпраці між приватним партнером-нерезидентом та органами влади є створення іноземним суб'єктом господарювання юридичної особи на території України, що таким чином полегшує ведення господарських операцій зарубіжним підприємством та виконання завдань державно-приватного партнерства. В умовах створення іноземним приватним партнером нової юридичної особи для реалізації проекту державно-приватного партнерства виникає необхідність у її реєстрації у митних та податкових органах для забезпечення правомірного здійснення будь-яких операцій, пов'язаних із товарами. Це положення прописане у ст. 455 Митного кодексу України [9] та Наказі Міністерства фінансів України «Порядок обліку осіб, які здійснюють операції з товарами» [10]. Відповідно до зазначених нормативно-правових документів взяття на облік юридичної особи, яка веде операції з товарами, здійснюється одноразово у відповідному митному органі шляхом звернення цієї особи до підрозділу митниці або при реалізації першої операції з товарами, яка контролюється митними органами. На підставі поданої заяви юридичною особою за формою № 1-ЗЕД у паперовому або електронному вигляді митний орган перевіряє інформацію про заявника у Єдиному банку даних юридичних осіб. За умов відсутності підстав для повернення заяви на доопрацювання або відмови у реєстрації митний орган вносить до Реєстру інформацію про заявника та не пізніше наступного робочого дня повідомляє юридичну особу про взяття її на облік, а також обліковий номер [9-10].

ВИСНОВКИ

У сучасних умовах соціально-економічної кризи у країні важливого значення набувають проекти державно-приватного партнерства за участі зарубіжних приватних партнерів з метою залучення іноземних інвестицій для структурного розвитку держави. У процесі започаткування та реалізації такої співпраці значний вплив чинить митне обслуговування, що визначає особливості співпраці іноземних суб'єктів господарювання та митних органів для забезпечення правомірної перетину товарами митного кордону країни. У процесі дослідження обґрунтовано, що на сьогодні немає уніфікованих нормативно-правових засад, котрі б чітко та комплексно розкривали особливості митного обслуговування державно-приватного партнерства в Україні. Для вирішення цієї проблеми виокремлено ключові законодавчі документи, що прямо чи опосередковано регулюють цю сферу, та систематизовано їхні положення. Отримані результати дали змогу сформулювати уніфіковані нормативно-правові засади, що регулюють митне обслуговування державно-приватного партнерства в Україні.

Список використаних джерел

1. Пирог О.В., Томич М.І. Зовнішньоекономічні аспекти державно-приватного партнерства. Вісник Дніпровського університету. Серія "Світове господарство і міжнародні економічні відносини". 2018. Випуск 10. С. 76-85.
2. Верховна рада України. Закон України "Про державно-приватне партнерство" № 2404-VI від 01.07.2010 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
3. Верховна рада України. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" № 959-XII від 16.04.1991 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
4. Кузьмін О.С., Будз О.Ф. Типологія митного обслуговування підприємств. Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Серія "Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку". 2017. № 875. С. 3-12.
5. Верховна рада України. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
6. Верховна рада України. Закон України "Про інвестиційну діяльність" № 1560-XII від 08.09.1991 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
7. Верховна рада України. Закон України "Про режим іноземного інвестування" № 93/96-ВР від 19.03.1996 р. URL: <https://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80>
8. Верховна рада України. Закон України "Про усунення

дискримінації в оподаткуванні суб'єктів господарювання, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження" № 1457-III від 17.02.2000 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1457-14>

9. Верховна рада України. Митний кодекс України № 4495-VI від 13.03.2012 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>

10. Міністерство фінансів України. Наказ Міністерства фінансів України № 552 від 15.06.2015 р. "Порядок обліку осіб, які здійснюють операції з товарами" URL: <https://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0807-15>

References

1. Pyroh O.V., Tomych M.I. Foreign economic aspects of public-private partnership. Bulletin of Dnipro University. Series "World Economy and International Economic Relations". 2018. Issue 10. pp. 76-85. (In Ukrainian).
2. Verkhovna Rada of Ukraine. The Law of Ukraine "On public-private partnership" № 2404-VI of 01 July 2010. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> (In Ukrainian).
3. Verkhovna Rada of Ukraine. The Law of Ukraine "On foreign economic activity" № 959-XII of 16 April 1991 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12> (In Ukrainian).
4. Kuzmin O. Ye, Budz O. F. Typology of customs servicing of enterprises. Bulletin of National University "Lviv Polytechnic". Series "Management and entrepreneurship in Ukraine: stages of formation and development problems". 2017. № 875. pp. 3-12. (In Ukrainian).
5. Verkhovna Rada of Ukraine. Tax Code of Ukraine № 2755-VI of 02 December 2010. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (In Ukrainian).
6. Verkhovna Rada of Ukraine. The Law of Ukraine "On investment activity" № 1560-XII of 08 September 1991. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12> (In Ukrainian).
7. Verkhovna Rada of Ukraine. The Law of Ukraine "On foreign investment regime" № 93/96-BP of 19 March 1996. URL: <https://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80> (In Ukrainian).
8. Verkhovna Rada of Ukraine. The Law of Ukraine "On the elimination of discrimination in taxation of economic entities created with the use of property and funds of domestic origin" № 1457-III of 17.02.2000. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1457-14> (In Ukrainian).
9. Verkhovna Rada of Ukraine. The Customs Code of Ukraine № 4495-VI of 13 March 2012. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> (In Ukrainian).
10. Ministry of Finance of Ukraine. The Order of Ministry of Finance of Ukraine № 552 of 15 June 2015 "The procedure for the account of persons who carry out operations with goods". URL: <https://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0807-15> (In Ukrainian).

МОСКАЛЬ

Наталія Володимирівна
moskalnw@gmail.com

УДК 657.631.6

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНІЙ СИСТЕМІ ПІДПРИЄМСТВА

METHODICAL APPROACHES TO AN ASSESSMENT THE LEVEL OF ECONOMIC SECURITY IN ACCOUNTING AND ANALYTICAL SYSTEM OF THE ENTERPRISE

к.е.н., доцент, Львівський
національний університет
імені Івана Франка

MOSKAL Nataliia Volodymyrivna – PhD in Economics, Associate Professor, Lviv National University after Ivan Franko

У статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти оцінки економічної безпеки підприємства. Методичні підходи до оцінки повинні враховувати її періодичність. Для щотижневого моніторингу запропоновано концепцію контролю платоспроможності, для щомісячного – оцінку показників фінансового стану. Річний контроль запропоновано доповнити нефінансовою інформацією, яка характеризує прогнози та перспективи розвитку підприємства. Результати моніторингу застосовують для визначення рівня економічної безпеки, контролю за змінами та створення умов для його підвищення.

* * *

В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты оценки экономической безопасности предприятия. Методические подходы к оценке должны учитывать ее периодичность. Для еженедельного мониторинга предложена концепция контроля платежеспособности, для ежемесячного - оценка показателей финансового состояния. Годовой контроль предложено дополнить информацией, которая описывает прогнозы и перспективы развития предприятия. Результаты мониторинга применяют для определения уровня экономической безопасности, контроля за изменениями и создания условий для его повышения.

* * *

Introduction. The scientific article studied the theoretical aspects of the assessment of economic security of enterprise. The level of economic security is an important indicator of the financial situation, stability, prospects of the company for its owners, staff and investors.

Purpose. The purpose of the article is to offer methodological approaches to assessing the level of economic security in the accounting and analytical system of the enterprise, which would be appropriate for application in the practical environment.

Results. Methodological approaches to assessing the level of economic security should take into account the frequency of evaluation. Score should be done every week, every month and every year. For the weekly monitoring, the concept of solvency control is proposed. The essence of this concept is to record expected revenue and cash outflows, check timeliness of payments, and determine the need for cash. In our opinion, monthly monitoring can be carried out according to financial indicators. The meaning of indicators should be compared with the limit values and criteria for assessing economic security. Annual control should include absolute and relative indicators as well as non-financial information that details the state and results of activities, plans, forecasts and prospects of the entity's development. The annual assessment should examine the impact of the results of economic activity, receivables, payables, assets structure on the level of economic security of the enterprise. In order to assess economic security, it is necessary to take into account planned measures to improve the financial situation, ways of ensuring stable solvency and timeliness of settlements with creditors, and the possibility of attracting external investments. They can be represented by the managerial staff of the entity in the form of plans and programs, schedules of settlements with creditors, investment attraction projects. The evaluation and forecasting of the results of such measures is difficult, as it involves an analysis of future events and circumstances, however, it may be objective enough, provided that the appropriate methodology is used competently.

Conclusion. Business entities are used an assessment of economic security to determine the level of economic security, to monitor its changes and create conditions for its improvement.

Ключові слова: економічна безпека, оцінка економічної безпеки, критерії оцінки економічної безпеки підприємства

Ключевые слова: экономическая безопасность, оценка экономической безопасности, критерии оценки экономической безопасности предприятия

Keywords: economic security, assessment of economic security, criteria for evaluation of economic security of enterprise

ВСТУП

Підхід до оцінки фінансового стану суб'єкта господарювання та перспектив його зміни за показником

рівня економічної безпеки, на нашу думку, є доречнішим ніж оцінювати імовірність банкрутства. Обидві оцінки стосуються майбутнього та базуються на фінансових

показників, економічна безпека і ризик банкрутства є крайніми значеннями однієї шкали оцінки фінансового стану.

Показник рівня економічної безпеки є важливим перш за все для власників та керівництва підприємства, оскільки він характеризує ефективність та стабільність діяльності. Важливий він і для інвесторів, кредиторів, клієнтів та працівників. Проте цей показник базується на конфіденційних даних бухгалтерського обліку і може бути недоступним зацікавленим особам.

Економічна безпека підприємства – це стан захищеності підприємства, який забезпечує незалежність, стабільність, стійкість, здатність до розвитку та спроможність запобігати і підтримувати вплив зовнішніх і внутрішніх загроз в певних межах [1, с. 37].

Різноманітні аспекти оцінки економічної безпеки підприємства широко представлені у наукових працях таких авторів: Л. Абалкін, Д. Буркальцева, З. Варналій, О. Васильєв, Т. Васильців, В. Геєць, Б. Гунський, З. Живко, М. Зубко, К. Іванілов, Н. Карачина, І. Керницький, Г. Козаченко, Т. Кузенко, І. Кульчицький, Ю. Лисенко, О. Ляшенко, С. Міщенко, О. Мороз, О. Новікова, В. Оргинський, Т. Пожуєва, Р. Покотиленко, С. Реверчук, А. Руденський, О. Саєнко, Т. Соколенко, А. Шиян. Зокрема, у монографії О. Мороз, Н. Карачиної, А. Шиян детально описано концепцію економічної безпеки сучасного підприємства, подано авторську методику її оцінки [1]. У монографії за редакцією Т. Васильціва економічну безпеку розглянуто як систему, подано структурно-функціональні характеристики цієї системи, підходи до моделювання та оптимізації [2].

У наукових джерелах запропоновано різні методичні підходи до оцінки економічної безпеки підприємства. Найпоширенішим науковим підходом є індикаторний, його суть полягає у розрахунку певного набору показників економічної безпеки та зіставленні їх фактичних значень з індикаторами. Суть ресурсно-функціонального підходу, зводиться до визначення рівня економічної безпеки підприємства на основі оцінки ступеня використання ресурсів підприємства за спеціальними критеріями [3, с. 277–278].

Завдання визначення рівня економічної безпеки найчастіше постає перед обліково-аналітичною системою підприємства, оскільки ця система зосереджує у собі усю кількісну та якісну інформацію, що характеризує стан і результати діяльності суб'єкта господарювання.

Методика оцінки рівня економічної безпеки, на нашу думку, повинна включати декілька напрямів, бути придатною для застосування суб'єктами господарювання та зрозумілою для спеціалістів-практиків з бухгалтерського обліку, контролю та управління.

МЕТА РОБОТИ – запропонувати методичні підходи до оцінки рівня економічної безпеки в обліково-аналітичній системі підприємства, які були б доречними для застосування у практичному середовищі.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Пропозиції автора мають в основі моніторинг основних результатів попередніх наукових досліджень, методику економічного аналізу, бухгалтерського обліку, контролю.

РЕЗУЛЬТАТИ

Оцінка рівня економічної безпеки підприємства, на нашу думку, повинна здійснюватися з періодичністю щотижня, щомісяця, та за підсумками року. Щотижневий моніторинг повинен включати визначення найважливіших показників, бути простим та базуватися на даних оперативного обліку. Найпростішим індикатором економічної безпеки є платоспроможність. Стійка платоспроможність, не зважаючи на прибутковість і рентабельність, забезпечує своєчасні розрахунки з кредиторами, бюджетом та працівниками, тоді як порушення термінів розрахунків навіть за високої рентабельності знижує довіру контрагентів та призводить до фінансових санкцій. Контроль платоспроможності, на нашу думку, повинен мати постійний характер. Його можна забезпечити, наприклад, за допомогою плану надходжень та видатків грошових коштів за днями, у який вписувати кожне нове зобов'язання до сплати чи дебіторську заборгованість до отримання, вказувати надходження та виплати коштів. Ведення такого оперативного плану-звіту дасть змогу прогнозувати потребу у грошових коштах та виявляти порушення термінів розрахунків уже наступного дня після такого порушення, і забезпечить оперативне життя відповідних заходів.

Для моніторингу економічної безпеки підприємства можна застосовувати фінансові коефіцієнти, кількісні та якісні показники. Наступним рівнем оцінки, на нашу думку, може бути щомісячний аналіз фінансового стану. Вважаємо за необхідне виділити такі критерії класифікації рівня економічної безпеки:

1. Поточна ліквідність балансу. Граничне значення коефіцієнта поточної ліквідності є питанням професійного судження фахівця. Для оцінки пропонуємо диференціювати значення коефіцієнта поточної ліквідності (КПЛ): $0 \leq \text{КПЛ} \leq 0,2$ (I); $0,2 < \text{КПЛ} \leq 0,5$ (II); $0,5 < \text{КПЛ} \leq 0,8$ (III). Запропонована диференціація базується на таких міркуваннях: коефіцієнт поточної ліквідності є суттєво низьким, якщо його значення (0,2) у чотири рази менше за граничне (0,8); значення коефіцієнта поточної ліквідності є низьким, якщо воно менше за 0,5, оскільки в такому випадку оборотні активи покривають поточні зобов'язання менше ніж на половину.

2. Частка власного капіталу (ЧВК) у структурі пасивів. За рахунок власного капіталу загальна вартість активів перевищує вартість поточних зобов'язань. Пропонуємо диференціювати даний показник наступним чином:

$$\text{ЧВК} < 0 \text{ (I); } 0 \leq \text{ЧВК} \leq 0,25 \text{ (II); } \text{ЧВК} > 0,25 \text{ (III).}$$

Запропонована диференціація базується на таких міркуваннях: величина власного капіталу може мати додатне або від'ємне значення, якщо частка власного капіталу у структурі пасивів більша за 25 %, на нашу думку, це позитивно впливає на економічну безпеку.

3. Частка необоротних активів (ЧНА) у структурі активів. Пропонуємо диференціювати значення цього показника таким чином:

$$0 \leq \text{ЧНА} \leq 0,25 \text{ (I); } 0,25 < \text{ЧНА} \leq 0,5 \text{ (II); } \text{ЧНА} > 0,5 \text{ (III).}$$

Значна частка необоротних активів ($> 0,5$) може свідчити про скорочення обсягів діяльності. Незначна частка необоротних активів ($\leq 0,25$) може означати

використання орендованих основних засобів, проте, якщо оборотних активів недостатньо для своєчасного погашення зобов'язань, таке значення негативно вплине на економічну безпеку.

4. Чистий прибуток (збиток) від господарської діяльності (ЧПЗ). Пропонуємо диференціювати даний показник наступним чином:

$$\text{ЧПЗ} < 0 \text{ (I); } \text{ЧПЗ} > 0 \text{ (II).}$$

Відповідно до загальної оцінки значень розглянутих критеріїв, запропоновано виділити 4 категорії економічної безпеки підприємства. Щоб охарактеризувати кожну категорію використано умовні позначення значень критеріїв – I, II та III.

Категорія 1 – високий рівень економічної безпеки, – характерна для підприємств, у таких випадках:

КПЛ – I, II, або III, ЧВК – III, ЧНА – II або III, ЧПЗ – I або II;

КПЛ III, ЧВК – II, ЧНА – I або II, ЧПЗ – II.

Категорія 2 – середній рівень економічної безпеки, – характерна для підприємств, у таких випадках:

КПЛ – II, ЧВК – II, ЧНА – III, ЧПЗ – II;

КПЛ – II, ЧВК – II, ЧНА – I або II, ЧПЗ – I.

Категорія 3 – низький рівень економічної безпеки, – характерна для підприємств, у такому випадку:

КПЛ – I, ЧВК – II, ЧНА – II або III, ЧПЗ – I.

Категорія 4 – дуже низький рівень економічної безпеки, загроза припинення діяльності та банкрутства, – характерна для підприємств, у таких випадках:

КПЛ – II, ЧВК – I, ЧНА – I або II, ЧПЗ – I;

КПЛ – I, ЧВК – I, ЧНА – III, ЧПЗ – I.

Запропоновані критерії та граничні значення варто коригувати відповідно до особливостей сфери діяльності суб'єкта господарювання. Довготривалий щомісячний моніторинг запропонованих показників покращить якість інтерпретації його результатів.

Експертна оцінка рівня економічної безпеки підприємства може здійснюватися за підсумками результатів діяльності за рік. Окрім фінансових коефіцієнтів, на нашу думку, вона може включати тестування рівня економічної безпеки за допомогою переліку питань, згрупованих у вигляді анкети за напрямками дослідження. До загальних питань пропонуємо включити такі:

Як керівництво оцінює фінансовий стан?

Яким був фінансовий результат від господарської діяльності за минулий рік, попередні періоди?

Які тенденції зміни ліквідності балансу?

Чи існує не сплачена своєчасно заборгованість? Який її розмір?

Чи існує загроза припинення діяльності?

Додатнім чи від'ємним є значенням чистих активів?

Чи є на підприємстві значна сума кредиторської заборгованості, термін сплати якої наближається, проте нема реальних можливостей для сплати цієї заборгованості?

Чи були факти необґрунтованого залучення короткотермінових позик для фінансування довготермінових заходів, придбання необоротних активів?

Чи відрізняються значення основних коефіцієнтів аналізу фінансового стану від нормативних значень?

Чи здатне підприємство здійснювати інвестиції у свій розвиток, впроваджувати необхідні інновації?

Пропонуємо виділити п'ять основних об'єктів, що

визначають рівень економічної безпеки та потребують оцінки: господарська діяльність, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, активи, прогнози управлінського персоналу.

Результати господарської діяльності можуть характеризуватися такими ознаками низького рівня економічної безпеки: скорочення обсягу доходу; порушення ритмічності виконання плану надходження доходів; низька оборотність продукції, товарів; накопичення надлишкових запасів; зростання витрат на утримання основних засобів; низька ефективність витрат на маркетингові заходи; не відповідність рівня доходів та витрат; отримання збитків внаслідок низького рівня націнок; погіршення фінансового стану внаслідок отримання збитків протягом декількох послідовних періодів.

Дебіторська заборгованість може характеризуватися такими ознаками низького рівня економічної безпеки: низька ефективність кредитної політики; порушення дебіторами термінів розрахунків; наявність значної суми не виправданої дебіторської заборгованості; відсутність, низька ефективність претензійно-позовної роботи; здійснення не вигідних операцій; зростання частки дебіторської заборгованості; зниження ліквідності та платоспроможності внаслідок зростання розміру дебіторської заборгованості.

Кредиторська заборгованість може характеризуватися такими ознаками низького рівня економічної безпеки: низька ефективність контролю за розрахунками; порушення термінів розрахунків з кредиторами; здійснення не вигідних операцій; зниження ліквідності та платоспроможності внаслідок зростання розміру кредиторської заборгованості.

Активи можуть характеризуватися такими ознаками низького рівня економічної безпеки: дисбаланс у структурі матеріальних активів; наявність необоротних активів, що не використовуються; низька ефективність використання оборотних активів; наявність невикористаних резервів підвищення ліквідності.

Для оцінки економічної безпеки необхідно враховувати заплановані заходи покращення фінансового стану, способи забезпечення стійкої платоспроможності та своєчасності розрахунків з кредиторами, можливості залучення зовнішніх інвестицій, які можуть бути представлені управлінським персоналом суб'єкта господарювання у вигляді планів та програм, графіків розрахунків з кредиторами, проєктів залучення інвестицій. Оцінка та прогнозування результатів запровадження таких заходів є складною, оскільки передбачає аналіз майбутніх подій та обставин, проте, може бути достатньо об'єктивною за умови компетентного застосування відповідної методики.

ВИСНОВКИ

Оцінка рівня економічної безпеки підприємства є одним з важливих завдань його обліково-аналітичної системи. Рівень економічної безпеки характеризує здатність суб'єкта господарювання до нормального функціонування, досягнення бажаних цілей, розвитку та подолання негативних зовнішніх та внутрішніх впливів. Методичні підходи до оцінки рівня економічної безпеки, на нашу думку, повинні враховувати періодичність оцінки. Для щотижневого моніторингу запропо-

новано концепцію контролю платоспроможності. Щомісячний контроль, на нашу думку, може здійснюватись за показниками фінансового стану і критеріями оцінки економічної безпеки. А річний контроль має охоплювати окрім абсолютних та відносних фінансових показників не фінансову інформацію, яка детально характеризує стан і результати діяльності, плани, прогнози та перспективи розвитку суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел

1. Мороз О.В., Карачина Н.П., Шиян А.А. Концепція економічної безпеки сучасного підприємства: монографія. Вінниця: ВНТУ, 2010. 259 с.
2. Васильців Т.Г., Волошин В.І., Бойкевич О.Р., Каркавчук В.В. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія. Львів, 2012.

386 с.

3. Прус Н.В. Методичні підходи до оцінки рівня економічної безпеки підприємства. Вчені записки Університету «КРОК». Київ, 2013. Випуск 34. С. 276–283.

References

1. Moroz O.V., Karachyna N.P., Shyian A.A. *Concept of Economic Security of a Modern Enterprise: monograph*. Vinnitsa: VNTU, 2010. 259 p. (in Ukrainian).
2. Vasylytsiv T.H., Voloshyn V.I., Boikevych O.R., Karkavchuk V.V. *Financial and Economic Security of Ukrainian Enterprises: Strategy and Mechanisms of Support: monograph*. Lviv, 2012. 386 p. (in Ukrainian).
3. Prus N.V. *Methodological Approaches to the Estimation of the Level of Economic Security of the Enterprise. Scientific notes of the University "KROK"*. Kyiv, 2013. Issue 34. pp. 276–283. (in Ukrainian).

ОВАНДЕР

Наталія Львівна
natovan@ukr.net



к.е.н., доцент, Житомирський державний технологічний університет

БІЛЯК

Тетяна Олександрівна
tati93@ukr.net



старший викладач, Житомирський державний технологічний університет

ОВЕРЧУК

Алла Василівна
alla_ov@ukr.net



старший викладач, Житомирський державний технологічний університет

УДК 658.589 + 330.322.1

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА: СУТНІСТЬ ТА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ПОНЯТЬ

INNOVATION AND INVESTMENT POLICY: ESSENCE AND INTERCONNECTION DEFINITIONS

OVANDER Nataliia Lvivna – PhD in Economics, Associate Professor, Zhytomyr State Technological University

BILLAK Tetiana Oleksandrivna – Senior Lecturer, Zhytomyr State Technological University

OVERCHUK Alla Vasylivna – Senior Lecturer, Zhytomyr State Technological University

Статтю присвячено пошуку взаємозв'язку між поняттями «інвестиція» й «інновація» та узагальненні їх у дефініції «інноваційно-інвестиційна політика». У статті досліджено взаємозв'язок між інноваційною та інвестиційною політиками через циклічність таких процесів. З'ясовано, що найбільш вагомим «точкою дотику», що пов'язує поняття інновацій та інвестицій, є потреба у фінансуванні будь-якого з етапів життєвого циклу інновації. Побудована модель взаємодії інновацій та інвестицій шляхом об'єднання етапів життєвого циклу з джерелами їх фінансування. На основі проведеного аналізу різних підходів науковців до понять інноваційна та інвестиційна політика, авторами запропоновано власне визначення узагальнюючої дефініції комплексного поняття «інноваційно-інвестиційна політика».

* * *

Стаття посвячена пошуку взаємозв'язку між поняттями «інвестиція» і «інновація» і обобщенні их в дефиниции «инновационно-инвестиционная политика». В статье исследована взаимосвязь между инновационной и инвестиционной политиками через цикличность таких процессов. Выяснено, что наиболее важной «точкой соприкосновения», которая связывает понятия инноваций и инвестиций, является потребность в финансировании любого из этапов жизненного цикла инноваций. Построена модель взаимодействия инноваций и инвестиций путем объединения этапов жизненного цикла с источниками их финансирования. На основе проведенного анализа разных подходов ученых к понятиям инновационная и инвестиционная политика авторами предложено собственное определение комплексного понятия «инновационно-инвестиционная политика».

* * *

Introduction. The most significant feature of the modern world's development is high technological capacity. It stimulates subjects to form necessary innovation policy. These subjects are the state, the region and enterprises. However, the introduction of innovation requires the search for sources of its resource support. First of all, it is financial support. In this context, the issue of combining the definitions "innovation policy" and "investment policy" and the search of the interconnection between them becomes actual view.

Purpose. The purpose of the article is to find the common points between the definitions "innovation policy" and "investment policy" and combine them into one definition - "innovation and investment policy".

Results. The interconnection between innovation and investment policies through on the cyclical nature base of these processes has been researched in the article. Five common points between innovation's life cycles and investment processes that combine them have been identified. The most common point that combines definitions "innovation" and "investment" is the need to finance each stages of the innovation's life cycle. The model of interconnection of innovation and investment policy has been constructed through combining the stages of the life cycle with the sources of their financing. The classical approach involves separating the four stages of the life cycle of the innovation process. This approach has been proposed to be grouped into two phases – technical (materialization of ideas) and economical (commercialization of innovations). The approaches of different scholars to the concepts of "innovative" and "investment" policies have been analysed. The definition of the "innovation and investment policy" has been presented by the authors.

Conclusion. The main purpose of innovation and investment policy is organization of the concept of an "innovation triangle"

that describes the cooperation of the three main subjects that provide the creation and implementation of innovation in life: the inventor, developer and consumer. It does not depend on the level (macro, meso or micro). The implementation of this concept requires some support tools, both from the state and the regions because the issue of investment support for innovation development of enterprises is the most acute.

Ключові слова: інновації, інвестиції, інноваційно-інвестиційна політика, життєвий цикл, циклічність

Ключевые слова: инновации, инвестиции, инновационно-инвестиционная политика, жизненный цикл, цикличность

Keywords: investment, innovation, innovation and investment policy, life cycle, cyclicity

ВСТУП

Найвідчутнішою, а тому й головною ознакою розвитку сучасного світу є його висока технологічність. Саме це стимулює суб'єктів будь-якого рівня агрегування – від макроекономічного (держави), мезоекономічного (регіону або територіальних громад), мікроекономічного (підприємства) до формування інноваційної політики. Проте, впровадження будь-якої інновації потребує пошуку джерел її ресурсного забезпечення, і в першу чергу – фінансового. У такому контексті стає актуальним питання поєднання понять «інноваційна політика» та «інвестиційна політика» та пошуку взаємозв'язку між ними.

Актуальність зазначеної проблеми підтверджується численними дослідженнями закордонних вчених. Проте більшість вітчизняних та закордонних науковців досліджували питання інноваційної та інвестиційної політики кожної окремо. Проблемам формування інноваційної політики присвячено роботи науковців: Ю.М. Бажала, В.М. Геєця, Й. Шумпетера, С.М. Ілляшенка [9], М.В. Йохни, Л.В. Кадола та Л.М. Кравчука [4], Г.І. Лановської [5], Т.В. Лівоско та Д.С. Дворніченко [6], Д.М. Лойко [7], Т.С. Максимової, О.В. Філімонової та К.В. Лиштван [8], В.А. Садовського [12], Л.І. Федулової та А.А. Мазаракі [14] та ін.. Теоретичні засади формування інвестиційної політики перебувають у центрі уваги таких вчених як: Г.Дж. Александер, Дж.В. Бейли, І.О. Бланк [1], П.Л. Гринько [2], В. Марцин [10], Л.С. Селіверстова [13], О.М. Ляшенко, У.Ф. Шарп та ін..

Зважаючи на те, що основною проблемою впровадження інновацій у виробництво є брак коштів, дослідження співвідношення і взаємозв'язку понять інноваційної та інвестиційної політик вимагає окремого аналізу. Проте дуже рідко зустрічаються дослідження, що поєднують ці поняття. Отже, проведені дослідження недостатньо висвітлюють питання комплексності терміну «інноваційно-інвестиційна політика».

МЕТА СТАТТІ – знайти точки дотику між двома окремими поняттями «інноваційна політика» та «інвестиційна політика» та поєднати їх в одну дефініцію – «інноваційно-інвестиційна політика».

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретичною і методологічною основою статті виступили дослідження вітчизняних та іноземних науковців у сфері формування інноваційної та інвестиційної політик, аналітичні матеріали, засновані на результатах проекту Innpolicy [3]. При проведенні дослідження використані методи діалектичного аналізу та синтезу, методи логічного узагальнення, порівняння та поєднання.

РЕЗУЛЬТАТИ

З метою пошуку взаємозв'язку між поняттями «інновації» та «інвестиції», варто відзначити, що в першу чергу, вони мають одну дуже важливу спільну рису, а саме – циклічність. Тобто, інноваційні та інвестиційні процеси розвиваються за певними відповідними життєвими циклами (ЖЦ), які в свою чергу, мають багато спільного. П.П. Микитюк [11, с. 7] зазначає п'ять таких «точок дотику»: 1) мета, оскільки інвестування саме у впровадження інновацій сприяє підвищенню ефективності господарювання; 2) *будь-який з етапів життєвого циклу інноваційного процесу потребує фінансових потоків*; 3) тривалість кожного з ЖЦ складає декілька років або навіть, десятиліть, тому в обох циклах присутні фактори ймовірності, у зв'язку з невизначеністю майбутнього розвитку; 4) обидва процеси вимагають оцінювання ефективності прийняття економічних рішень, при чому методологія такої оцінки фактично є однаковою; 5) в обох циклах присутня альтернатива розвитку, що дозволяє обирати пріоритетні напрямки діяльності.

На сьогоднішній день, існує багато думок науковців стосовно кількості етапів життєвого циклу як інновацій, так й інвестицій. Найбільш поширеним є короткий цикл «наука-техніка-виробництво». Проте, на нашу думку, з точки зору інвестування інноваційних процесів варто виокремлювати – чотири, згідно з класичним підходом (рис. 1).

На наш погляд, найбільш вагомою «точкою дотику» життєвих циклів, що пов'язує поняття інновацій та інвестицій з вищезазначених, є друга, тобто – потреба у фінансуванні кожного з етапів ЖЦ інновацій, що відображено на рис. 1 як джерела фінансування інновацій. Так, при формуванні інноваційної політики на будь-якому рівні управління, в першу чергу, виникає питання – де взяти фінансові ресурси на реалізацію ідеї. Тобто пошук інвестора стає головною проблемою впровадження інновації. Тому, виходячи саме з цих позицій, будемо шукати спільне між поняттями «інноваційна та інвестиційна політика».

Розглянемо етапи ЖЦ, зображеного на рис. 1, поєднуючи кожного з них з відповідними джерелами фінансування та інструментами підтримки інновацій.

На етапі «Фундаментальні дослідження» життєвого циклу інновації відбувається генерування ідей, гіпотез науковцями та дослідниками, розробка теоретичних підходів до вирішення проблем. Інвестиції, вкладені на цьому етапі є дуже ризикованими, комерційна вигода або взагалі відсутня, або, в кращому випадку, може бути отримана через декілька десятиліть. Саме, тому основним джерелом фінансування цього етапу є державні кошти.

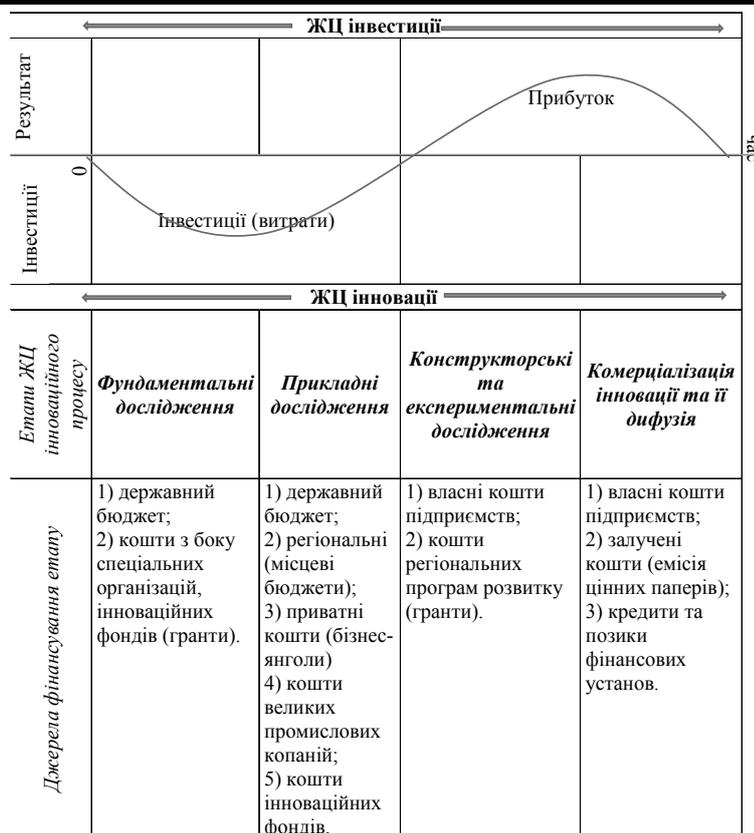


Рис. 1. Концептуальна модель взаємодії інновацій та інвестицій [авторська розробка]

На етапі «Прикладні дослідження» здійснюють експериментальні дослідження у сфері застосування знань, що були здобуті під час фундаментальних досліджень, розробляють технології виготовлення нового продукту тощо. Такі дослідження потребують значних інвестицій, які є високо ризикованими, а відповідно цей етап також потребує державної підтримки, або коштів «бізнес-янгелів». Зміст третього етапу полягає у втіленні теоретичних ідей в матеріальну оболонку, що передбачає визначення технічних характеристик нової продукції, розробку інженерно-технічної документації на неї; виготовлення та випробовування дослідних зразків нового продукту, тобто експериментальне виробництво.

І тільки на четвертому етапі відбувається масове виробництво нового продукту. На цьому етапі відбувається дослідження ринку збуту, розробка маркетингових стратегій просування нового товару. Інвестиції цього етапу також є ризикованими, але часовий лаг між вкладенням коштів та отриманням доходу від інновації стає мінімальним. Саме тому, суб'єкти господарювання фінансують цей етап не тільки за рахунок власних коштів, але й залучають додаткові кошти, наприклад, шляхом емісії цінних паперів, використовують позиковий капітал (кредити).

Узагальнюючи вищевикладене, погоджуємось з думкою авторів [9, с. 274], які перші два етапи поєднують у технічну фазу – «матеріалізація» ідей; а наступні два – третій та четвертий, в економічну фазу – «комерціалізація» інновацій. З рис. 1 добре видно, що на перших двох етапах інноваційна діяльність є збитковою, і відображає результат до виходу інновації на ринок. Починаючи з третього етапу, після виходу інновації на ринок вона поступово починає приносити

прибутки. Таким чином, кожний з етапів інноваційного процесу потребує фінансування, а відповідно – формування певної інноваційно-інвестиційної політики. Проте, більшість науковців розглядали ці поняття окремо.

Безпосередньо сам термін «інноваційна політика» вперше був використаний у відомій «довідці Charple» («Технологічні нововведення управління та умови здійснення»), підготовлений Міністерством торгівлі США у 1967 р. [14]. Т.С. Максимова, О.В. Філімонова, К.В. Лиштван [8, с. 181] під інноваційною політикою підприємства розуміють форму стратегічного управління, що визначає мету та умови здійснення інноваційної діяльності підприємства, що найбільш повно використовують наявний виробничий потенціал і спрямовані на забезпечення його конкурентоспроможності.

На думку Г.І. Лановської [5] «інноваційна політика підприємства – це складова економічної політики підприємства, яка забезпечить його конкурентоспроможність у довготривалому періоді і включає в себе розробку інноваційної стратегії та рішення тактичних завдань стосовно реалізації попиту споживачів на нову продукцію». Т.В. Лівашко, Д.С. Дворніченко [6] вважають, що інноваційна політика полягає у розробці шляхів і механізмів упровадження і використання інновацій у виробничій практиці з метою забезпечення розвитку економіки і підвищення її ефективності.

М. Лойко, О.В. Кириченко [7, с. 132] дають таке визначення інноваційної політики – «це процес взаємодії її складових, виробничої та економічної діяльності у процесі реалізації нововведень». Л.В. Кадол, Л.М. Кравчук [4] висловлюють думку про те, що «інноваційна політика – це форма стратегічного уп-

равління нововведеннями у суспільстві в умовах країни, галузі, конкретного підприємства». Таким чином, аналіз дефініцій поняття «інноваційна політика», дає підстави до наступних висновків. Інноваційна політика є однією зі складових частин загальної політики суб'єкта господарювання [5] та щільно пов'язана зі стратегічним управлінням [4; 8]. Стосовно аналізу дефініцій поняття «інвестиційна політика», – з точки зору мети нашого дослідження, а саме пошуку взаємозв'язку між поняттями «інноваційна та інвестиційна політика», деякі автори [1; 10; 12; 13], зазначають, що інвестиційна політика має забезпечувати реалізацію інноваційної політики.

Так, В.А. Садовський, І.Р. Ромазанова [12, с. 4] вважають, що «інвестиційна політика охоплює всі фінансово-економічні аспекти функціонування підприємства, що забезпечують реалізацію *інноваційної політики*. Націлена на управління грошовими потоками на підприємстві з метою накопичення коштів, необхідних для реалізації інноваційних проектів» (тут і в подальшому виділено авторами).

І.О. Бланк [1] під інвестиційною політикою підприємства «розуміє комплекс теоретичних рішень та практичних дій і заходів, що здійснюються підприємством у межах завдань його розвитку та визначеної інвестиційної ідеології і забезпечують вигідне вкладання власного, залученого та позикового капіталу в об'єкти інвестування з метою забезпечення прибутковості (дохідності) господарюючого суб'єкта або досягнення інших позитивних результатів у майбутньому. Тобто інвестиційна політика являє собою складну систему управління інвестиціями, що є сукупністю взаємопов'язаних і взаємозалежних видів інвестиційної діяльності, які визначають частку реінвестованого прибутку, структуру і масштаби інвестиційних вкладень з урахуванням пріоритетних напрямів їх використання з метою забезпечення розвитку і розширення діяльності підприємства, нарощування виробничих потужностей, *впровадження інновацій* і, в цілому, збільшення доходу та отримання інших позитивних ефектів».

Л.С. Селіверстова [13, с. 168] зазначає, що «інвестиційна політика – складова частина загальної економічної стратегії, що визначає вибір і способи реалізації найбільш раціональних *шляхів оновлення і розширення його виробничого і науково-технічного потенціалу*». На думку В. Марціна [10] «інвестиційна політика передбачає довгострокові вкладення капіталу в підприємства та організації, а також реалізацію перспективних проектів з метою отримання прибутку або досягнення певного економічного, соціального, екологічного, *науково-технічного ефекту*». П.Л. Гринько [2, с. 67] під інвестиційною політикою розуміє комплекс цілеспрямованих заходів стосовно створення сприятливих умов для інвестиційної діяльності з метою підвищення ефективності виробництва і вирішення соціальних проблем.

Крім, того, варто зазначити, що інноваційно-інвестиційна політика формується за трьома рівнями: на рівні держави – державна, на рівні регіону – регіональна та на рівні суб'єкта господарювання – мікроекономічна або підприємства. При чому, саме в такому порядку відбувається підпорядкування таких політик. На нашу думку, під дефініцією «інноваційно-інвести-

ційна політика» варто розуміти комплексну реалізацію стратегічних пріоритетів інвестування інноваційного розвитку економіки на макро-, мезо- або мікрорівнях, у секторах, збалансованого з інтелектуальними і виробничими ресурсами на базі знань та інновацій для досягнення довгострокових соціально-економічних цілей і задач виробництва високоякісного основного капіталу шляхом обґрунтування цільового прогнозу науково-технічного розвитку і застосування комплексної методології розробки національних програм, інвестиційних та інноваційних проектів, в системній єдності з ринковими економічними механізмами формування сприятливого інвестиційного клімату і державного стимулювання інвестиційних процесів.

ВИСНОВКИ

Таким чином, інноваційно-інвестиційна політика є комплексним поняттям, що складається з двох складових – інноваційної та інвестиційної, та формується на перетині їх цілей. Проте, незалежно від рівня (макро, мезо чи мікро), головна мета інноваційно-інвестиційної політики полягає у формуванні концепції «інноваційного трикутника», тобто співпраці трьох основних суб'єктів, які забезпечують створення та впровадження інновації у життя: винахідника, розробника та споживача [3, с. 14]. Реалізація цієї концепції вимагає певних інструментів підтримки як з боку держави, так і регіонів, оскільки саме питання інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку підприємств стоїть найбільш гостро. На кожному з рівнів формування та реалізації інноваційно-інвестиційної політики існують свої інструменти її реалізації та підтримки.

Досвід розвинутих європейських країн свідчить, що до найбільш дієвих напрямів державної підтримки відносяться: пряме державне фінансування НДДКР через систему грантів, надання податкових пільг, інноваційно-орієнтовані державні закупівлі, розвиток публічно-приватного партнерства в інноваційних галузях. На рівні регіонів також мають існувати програми підтримки розвитку інноваційного підприємництва через діяльність обласних державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування в межах регіональних програм розвитку [3, с. 14-15]. Основним завданням інноваційно-інвестиційної політики є заповнення «прогалін» у фінансуванні інноваційної діяльності, зокрема і розробка найбільш ефективних інструментів підтримки інноваційного підприємництва.

Список використаних джерел

1. Бланк І.А. *Инвестиционный менеджмент*. Учеб. курс. М.: Эльга-Н, 2012. 398 с.
2. Гринько П.Л. *Дослідження формування інвестиційної політики підприємств як важливого фактору їх стратегічного розвитку. Технологічний аудит и резервы производства*. 2016. № 1/3(27). С. 63-68.
3. *Інноваційна політика: Європейський досвід і рекомендації для України. Том 3. Інновації в Україні: пропозиції до політичних заходів. Остаточний варіант (проект від 19.10.2011)*. К.: Фенікс, 2011. 76 с.
4. Кадол Л.В., Кравчук Л.М. *Принципи формування інноваційної політики підприємства*. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. 2016. Випуск 17. Частина 1. С. 76-79.
5. Лановська Г.І. *Сутність та принципи формування інноваційної політики підприємства*. Наукові праці Нац. ун-

ту харч. технологій. 2008. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2618/3/sutntaprinform.pdf>

6. Лівощко Т.В., Дворніченко Д.С. Інновації та інноваційна політика підприємства: принципи формування та механізми реалізації. 2014. URL: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_6_116.pdf

7. Лойко Д.М., Кириченко О.В. Формування інноваційної політики промислового підприємства. *Міжнародний науковий журнал*. 2015. № 8. С. 131-135.

8. Максимова Т.С., Філімонова О.В., Лиситван К.В. Формування інноваційної політики на підприємстві. *Економічний вісник Донбасу*. 2010. № 2 (20). С. 181-183.

9. Маркетинг інновацій та інновації в маркетингу: монографія / за ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. Суми: Університетська книга, 2008. 615 с.

10. Марцін В. Удосконалення державного регулювання інвестиційної діяльності в економіці України. *Актуальні проблеми економіки*. 2007. № 5(71). С. 52-53.

11. Микитюк П.П. Інвестиційно-інноваційний менеджмент: навч. пос. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр "Економічна думка ТНЕУ", 2015. 452 с.

12. Садовський В.А., Ромазанова І.Р. Інноваційна політика підприємств в умовах глобалізації виробництва. *Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Серія "Технічний прогрес та ефективність виробництва"*. 2013. № 67 (2). С. 3-6.

13. Селіверстова Л.С. Стратегічне управління інвестиційною політикою підприємств. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 11((161)). С. 166-172.

14. Федюлова Л.І., Мазаракі А.А., Андрощук Г.О. Інноваційна політика: підручник. К.: Київ. торг.-екон. ун-т, 2012. 604 с.

References

1. Blank I.A. *Investment management: training course*. Moscow: Elga-N. 2012. 398 p. (in Russian)

2. Hrynko P.L. *Research of the formation of investment policy of enterprises as an important factor in their strategic development. Technology audit and production reserves*. 2016. № 1/3(27). pp. 63-68. (in Ukrainian)

3. *Innovative politics: European experience and recommendations for Ukraine. Volume 3. Innovation in Ukraine: suggestions for policy measures. The final version (project dated*

19.10.2011). Kyiv: Feniks, 2011. 76 p. (in Ukrainian)

4. Kadol L.V., Kravchuk L.M. *The principles of formation of enterprise innovation policy. Scientific Journal of Kherson State University. Series "Economic Sciences"*. Issue 17. Part 1. pp. 76-79. (in Ukrainian)

5. Lanovska H.I. *Essence and principles of formation of enterprise innovation policy. Scientific Works of National University of Food Technologies*. 2008. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2618/3/sutntaprinform.pdf> (in Ukrainian)

6. Livoshko T.V., Dvornichenko D.S. *Innovation and innovation policy of an enterprise: principles of formation and implementation mechanisms*. URL: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_6_116.pdf. (in Ukrainian)

7. Loiko D.M., Kyrychenko O.V. *Innovation policy formation of industrial enterprises. International scientific journal*. 2015. № 8. pp. 131-135. (in Ukrainian)

8. Maksymova T.S., Filimonova O.V., Lyshtvan K.V. *Formation of innovation policy at the enterprise. Economic Bulletin of Donbass*. 2010. № 2 (20). pp. 181-183. (in Ukrainian)

9. *Marketing of innovations and innovations in marketing: monograph / ed. by Doctor of Economics, Professor S.M. Illiashenko*. Sumy: University book, 2008. 615 p. (in Ukrainian)

10. Martsyn V. *Improvement of state regulation of investment activity in the Ukrainian economy. Actual problems of economics*. 2007. № 5(71). pp. 52-53. (in Ukrainian)

11. Mykytiuk P.P. *Investment and innovation management: tutorial*. Ternopil: publishing and printing center "Ekonomiczna dumka TNEU", 2015. 452 p. (in Ukrainian)

12. Sadovskyi V.A., Romazanova I.R. *Innovation policy of enterprises in the conditions of globalization of production. Bulletin of National Technical University "KhPI". Series "Technological progress and efficiency of production"*. 2013. № 67 (2). pp. 3-6. (in Ukrainian)

13. Seliverstova L.S. *Strategic management of enterprise investment policy. Actual problems of economy*. 2014. № 11((161)). pp. 166-172. (in Ukrainian)

14. Fedulova L.I., Mazaraki A.A., Androshchuk H.O. *Innovation Policy: textbook*. Kyiv: Kyiv Trade and Economic University, 2012. 604 p. (in Ukrainian)

ТОМЧУК

Олеся Валеріївна

xumana1968@gmail.com

УДК 658.5



к.е.н., доцент, Донецький
національний університет
імені Василя Стуса

УПРАВЛІНСЬКИЙ КОНТРОЛЬ ЗА ДІЯЛЬНІСТЮ ПЕРСОНАЛУ: СУТНІСТЬ, ПРИНЦИПИ, ПРОЦЕДУРИ ТА ЗНАЧЕННЯ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

ADMINISTRATIVE CONTROL OF PERSONNEL ACTIVITY: ESSENCE, PRINCIPLES, PROCEDURES AND VALUE IN COMPANY MANAGEMENT

ТОМЧУК Olesia Valeriivna – PhD in Economics, Associate Professor, Donetsk National University after Vasyl Stus

У статті досліджено сутність управлінського контролю за діяльністю персоналу підприємства. Сутність управлінського контролю конкретизується через обґрунтування суттєвих його характеристик та основоположних принципів, розкриття та групування яких у роботі дає змогу стверджувати про важливість управлінського контролю у системі управління персоналом підприємства. Досліджені критерії оцінки кваліфікаційних вимог до персоналу при прийнятті на роботу. У результаті вивчення кількісних та якісних характеристик ефективності управлінського контролю, автором запропоновані контрольні процедури за діяльністю персоналу підприємства, застосування яких дасть змогу досягти показників їх результативності.

* * *

В статье исследована сущность управленческого контроля за деятельностью персонала предприятия. Сущность управленческого контроля конкретизируется через обоснование существенных его характеристик и основных принципов, раскрытие и группировка которых в работе позволяет утверждать о важности управленческого контроля в системе управления персоналом. Исследованы критерии оценки квалификационных требований к персоналу при приеме на работу. В результате изучения количественных и качественных характеристик эффективности управленческого контроля, автором предложены контрольные процедуры за деятельностью персонала предприятия, применение которых позволит достигать показателей их результативности.

* * *

Introduction. Experience of the leading world corporations allows to claim that high results are achieved by those organizations which attach great value to qualitative characteristics of personnel, constant improvement of qualification of workers, their professional and personal development, use of motivational mechanisms for the purpose of formation of a concept of own importance and participation in business which the enterprise is engaged in. For this reason human resource management, and in particular, control of its activity as a management function is necessary for ensuring the efficiency of activity of an enterprise, which seeks to receive high results, to be successful in business, to introduce innovations, to grow and develop.

Purpose. The purpose of the article is the research of the essence, the value, the principles and procedures of administrative control of activity of personnel of an enterprise and criteria for evaluation of qualification requirements to workers when hiring them.

Results. The essence of administrative control of the activity of personnel of an enterprise is investigated in the article. The essence of administrative control is concretized through the justification of its essential characteristics and basic principles, disclosure and grouping of which in work allows claiming the importance of administrative control in a personnel management system. The characteristics of administrative control allow to characterize it as a type of activity which is carried out by the following subjects of control at the enterprise: owners, chiefs (high management level); mid-level administrative personnel (managers appointed by the top management), low-level administrative personnel (workers within their functional duties).

The criteria for evaluation of qualification requirements to personnel when hiring are investigated, the accounting of which will allow avoiding a set of misunderstandings during the current work, discrepancies to the expected requirements, the ethical conflicts, loss of trust to workers from the administration.

Conclusion. As a result of studying of quantitative and qualitative characteristics of the efficiency of administrative control, the author offered procedures to control the activity of personnel of the enterprise the application of which will allow to reach indicators of their effectiveness.

Ключові слова: управління персоналом, контроль, внутрішній контроль, управлінський контроль за діяльністю персоналу, витрати на персонал, принципи управлінського контролю, процедури контролю

Ключевые слова: управление персоналом, контроль, внутренний контроль, управленческий контроль за деятельностью персонала, расходы на персонал, принципы управленческого контроля, процедуры контроля

Keywords: human resource management, control, internal control, administrative control of activity of personnel, expenses on personnel, principles of administrative control, control procedures

ВСТУП

Досвід провідних світових корпорацій дає змогу стверджувати, що найвищих результатів досягають ті організації, які надають великого значення якісним характеристикам персоналу, постійному удосконаленню кваліфікації працівників, їх професійному та особистісному розвитку, застосуванню мотиваційних механізмів з метою формування поняття власної значимості та причетності до справи, якою займається підприємство.

Невід'ємною характеристикою сучасного керівника є вміння працювати із підлеглими працівниками, – саме це і формує цінність управління для підприємства в умовах сьогодення, адже фахівці, які володіють сучасними знаннями у галузі управління персоналом, здатні забезпечити для бізнесу ефект синергії від використання усіх ресурсів: матеріальних, нематеріальних, фінансових, трудових, завдяки чому ефективність виробництва зростає в рази. Загальновідомо, що добре мотивований працівник здатний забезпечувати високу якість виробництва, а оскільки людський чинник відіграє вирішальну роль, то він стає головним фактором у виробничому процесі.

Саме тому управління персоналом, і зокрема, контроль за його діяльністю, як функція менеджменту, є необхідними для забезпечення ефективності діяльності підприємства, яке прагне отримувати високі результати, бути успішним у бізнесі, впроваджувати інновації, зростати та розвиватися.

Вагомий внесок у дослідження теоретичних та практичних проблем розвитку управлінського контролю та особливостей контролю у системі управління персоналом підприємства зробили такі вчені-економісти як: В.Д. Белік [1], Т.А. Бутинець [2], А.О. Гольд [3], В.Л. Дикань [4], Г.П. Засць [4], С.Ю. Кулакова [3], Н.М. Новікова [5], А.І. Орехова [6], Г.О. Партин [7], О.А. Подолянчук [8], Р.О. Савченко [9, 10], Н.М. Савченко [9], О.В. Шапаренко [6] та багато інших.

Г.О. Партин, досліджуючи особливості формування системи управлінського контролю за діяльністю персоналу підприємства та її інформаційно-аналітичне забезпечення, виділила проблему, яка полягає у недосконалому методичному управлінні персоналом, оскільки, як стверджує науковець, вітчизняні підприємства часто застосовують методи та інструменти управління персоналом без врахування видів діяльності, типів управління, сучасних потреб працівників [7].

Процес управління є невіддільним від контролю, оскільки це є одна із його найважливіших функцій, без якої менеджмент втрачає свою дієвість та ефективність. Так, науковець Т.А. Бутинець зазначає, що будь-яка управлінська діяльність містить у собі практично усі елементи контролю. Визначальним тут є те, що у контролі, ревізіях і перевітках можна спостерігати всю сукупність елементів управління, а на основі вивчення отриманої інформації вживати системних заходів стосовно усунення порушень, і за необхідності вносити зміни в основні параметри функціонування об'єктів перевірки. Звідси управлінська діяльність будь-якого суб'єкта господарювання за всіх позитивних складових потребує контролю і реагування за його наслідками.

[2].

А.І. Орехова та О.В. Шапаренко вважають, що найголовнішим і чи не єдиним способом управління персоналом є управлінський контроль, який визначено науковцями як окремий вид діяльності підприємства, який здійснюється з використанням конкретних методів, окремо розроблених і визначених керівництвом з метою ефективного, раціонального використання трудових, фінансових і матеріальних ресурсів, а також регулювання їх для отриманого бажаного результату та поставлених цілей [6].

Н.М. Новікова, акцентуючи у своїй праці увагу на важливості комунікацій в управлінській діяльності, відзначає важливість управлінського контролю як однієї із функцій управління, яка знаходиться поряд із плануванням, організацією, мотивацією та регулюванням [5].

Незважаючи на те, що наразі існує розроблена теоретична основа, що пов'язана із розвитком контролю як функції управління, однак недостатня увага приділяється управлінському контролю за діяльністю персоналу підприємства, що визначає необхідність та актуальність дослідження.

МЕТОЮ СТАТТІ є дослідження сутності, значення, принципів та процедур управлінського контролю за діяльністю персоналу підприємства та критеріїв оцінки кваліфікаційних вимог до працівників при прийнятті їх на роботу.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, законодавчі документи та ресурси Internet.

При проведенні дослідження використано наступні методи: абстрактно-логічний, монографічний, діалектичний, статистичний, аналізу та синтезу, індукції та дедукції.

РЕЗУЛЬТАТИ

Управління являє собою цілеспрямований вплив на об'єкт, яким може бути система, суб'єкт господарської діяльності, відділ, вид діяльності, сегмент, персонал підприємства. Сутність управління полягає у поєднанні різних функцій як окремих видів діяльності, кожна з яких передбачає собою виконання окремих, особливих завдань, забезпечуючи виконання стратегічних та оперативних цілей підприємства. Зокрема, це наступні функції: планування, організації, мотивації, контролю, координації та регулювання.

Усі функції управління поєднані між собою, тобто без належного планування неможливо організувати роботу підприємства, організувавши процес діяльності, необхідно мотивувати працівників задля досягнення ними вищих результатів. Без контролю неможливо керувати, і це є загальновідомо, адже некерована діяльність призводить до хаосу. Внаслідок контрольних процедур виявляється розбіжності між запланованими показниками та фактичними, крім того, можуть мати місце зловживання та шахрайство з боку працівників підприємства. У результаті отримання інформації, наданої службою (працівниками) системи внутрішнього контролю підприємства, управлінський персонал має

можливість приймати ефективні рішення та здійснювати координацію та регулювання діяльності.

Отже, контроль займає вагомe місце у сукупності функцій управління та полягає у спостереженні за об'єктом контролю, одержанні інформації, перевірки одержаних результатів стосовно відповідності зі стандартами, нормативами, запланованими показниками, виявлення відхилень з метою подальшого впливу на об'єкт перевірки (управління) для досягнення бажаного стану (результату діяльності).

Економічний контроль класифікується за різними ознаками, зокрема: за часом проведення – попередній, поточний (оперативний), наступний (ретроспективний); за джерелами інформації – документальний, фактичний комбінований; за формою проведення – ревізія, тематична перевірка, аудит, експертиза; за суб'єктами здійснення – державний, місцевий (муніципальний), незалежний, внутрішній, громадський.

Внутрішній контроль – це система, яка організовується керівником (власником) суб'єкта господарювання і забезпечує оцінку якості, ефективності та достовірності бухгалтерського обліку, облікової політики, збереження та використання майна підприємства, діяльності персоналу з метою виявлення відхилень від прийнятих принципів організації і ведення господарства. Тобто серед об'єктів внутрішнього контролю, зокрема, можна виділити наступні:

– систему бухгалтерського обліку та достовірність показників фінансової звітності;

– облікову політику, як сукупність принципів, методів та процедур, які використовує підприємство для ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності;

– стан, рух, умови зберігання, наявність майна (активів) підприємства;

– діяльність працівників підприємства, витрати на оплату праці, мотивацію, підвищення кваліфікації персоналу суб'єкта господарювання.

В.Ю. Фабіянська вважає, що облікову політику можна охарактеризувати як вибір методик, прийомів і способів ведення бухгалтерського обліку, які обираються із наведених в нормативних документах з методології бухгалтерського обліку у межах загальних правил і принципів його організації [11].

У межах внутрішнього контролю підприємства можна виділити його види: внутрішній аудит, бухгалтерський, технологічний, соціальний, управлінський контроль.

Враховуючи те, що активи підприємства та робоча сила є головними ресурсами підприємства, питання контролю набувають нового значення. Поєднання активів і робочої сили сприяє створенню доданої вартості. Саме система управлінського контролю має забезпечити ефективне використання активів та робочої сили та гарантувати певний рівень безпеки для людини [10].

О.А. Подолянчук, досліджуючи різні підходи до трактування сутності управлінського контролю, вважає, що управлінський контроль – це оцінювання виконуваних функціональних обов'язків співробітниками підприємства. Таким чином, управлінський контроль є видом внутрішньогосподарського контролю, який спрямований на досягнення мети діяльності підприємства. Управлінський контроль ще називають адміністративним і він здійснюється постійно як спеціальними підрозділами, так і керівниками різних рівнів управління і проявляється у формі ревізії, перевірки, внутрішнього аудиту всіх сторін діяльності суб'єкта господарювання та інших форм його здійснення [8].

На рис. 1 представимо сутність та основні характеристики управлінського контролю.

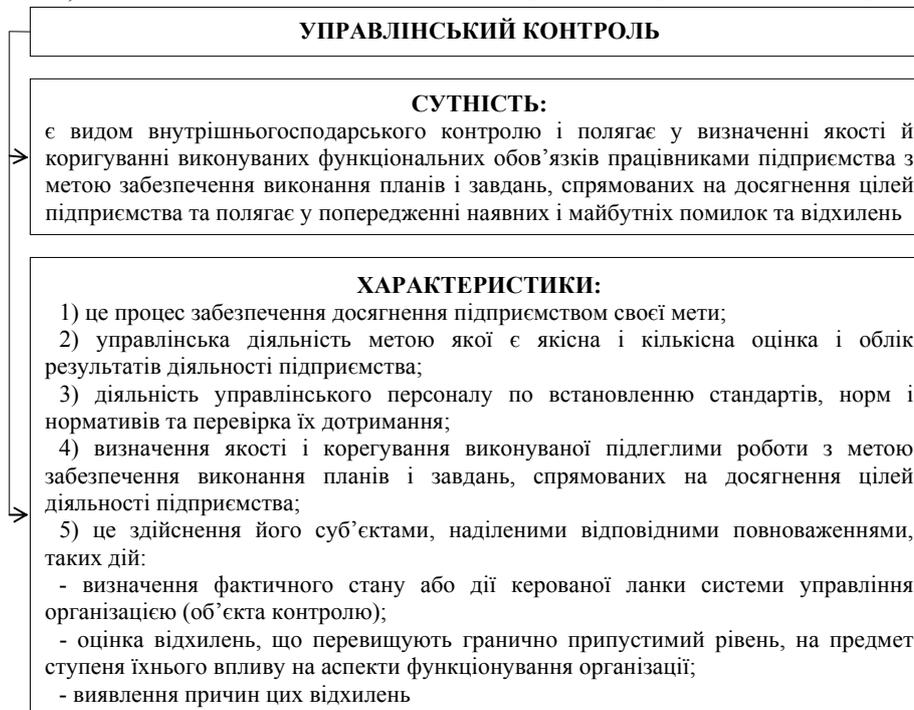


Рис. 1. Сутність управлінського контролю та його характеристики [сформовано автором на основі [1, 8]]

Характеристики управлінського контролю дають змогу характеризувати його як вид діяльності, яку провадять наступні суб'єкти контролю на підприємстві:

- власники, керівники (найвищий рівень управління);
- управлінський персонал середньої ланки (менеджери, призначені найвищим керівництвом);
- управлінський персонал нижчої ланки (працівники в межах своїх функціональних обов'язків).

Важливим завданням управлінського контролю є забезпечення ефективності використання усіх видів ресурсів: трудових, матеріальних, нематеріальних, фінансових, адже це має суттєвий вплив на кінцеві показники діяльності підприємства. Серед використовуваних підприємством ресурсів надзвичайно важливу роль відіграють трудові ресурси, або персонал суб'єкта господарювання, саме тому власник (керівник)

має застосовувати усі засоби управління персоналом, у т.ч. управлінський контроль.

Персонал – від слова персона (особистість), означає колектив працівників підприємства, які діють відповідно до умов трудового договору, забезпечуючи виконання функцій суб'єкта господарювання.

Кожне підприємство, забезпечуючи своє функціонування, несе витрати на персонал. Дослідження свідчать, що поняття витрати на персонал не є новим, і означає сукупність витрат в грошовій оцінці, що забезпечують функціонування підсистем системи управління персоналом з метою отримання вигод (економічних, соціальних) у майбутньому [3].

У табл. 1 відображені витрати на персонал підприємств України у розрізі видів економічної діяльності за 2010-2017 рр.

Таблиця 1

Витрати на персонал підприємств України у розрізі видів економічної діяльності за 2010-2017 рр., млн. грн.* [12]

Підприємства за видами економічної діяльності	Роки							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Сільське, лісове та рибне господарство	14353	18050	22301	23129	23558	28502	32994	43799
Промисловість	122812	146319	170564	176529	158301	169362	182066	230501
Будівництво	11024	12498	15197	13681	15183	11628	12613	18167
Оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	32326	42320	53312	49033	50034	58078	67879	94807
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	37278	43131	49861	51388	45049	54843	62259	82314
Тимчасове розміщення й організація харчування	2667	3091	4136	4214	3372	3486	3881	5908
Інформація та телекомунікація	10618	11662	13004	14090	14179	15642	17094	22056
Фінансова та страхова діяльність	3177	3669	4040	3552	3531	3662	4518	6124
Операції з нерухомим майном	5743	6736	7869	7491	6837	7991	8344	10871
Професійна, наукова та технічна діяльність	12065	13596	16438	16798	16727	18372	20218	24931
Діяльність у сфері адміністративних й допоміжних послуг	6370	7926	9549	10503	10700	11663	12657	17465
Освіта	1001	1243	830	796	724	821	931	1221
Охорона здоров'я	2120	2468	2737	2945	2307	3800	4508	6032
Мистецтво, спорт та відпочинок	1479	1888	2972	3178	3113	3815	3933	4455
Надання інших видів послуг	781	784	1098	897	810	895	897	1288
Разом	263803	315382	374106	378223	354425	392558	434790	569937

* дані наведено без урахування результатів діяльності банків та бюджетних установ, за 2014-2017 рр. без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частин окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

Як видно із табл. 1 витрати на персонал підприємств України за досліджуваний період 2010-2017 рр. зросли більш, ніж удвічі і становили 569937 млн. грн. за 2017 р. Найбільші витрати на персонал у 2017 р.: у промисловості – 230501 млн. грн.; оптовій та роздрібній торгівлі, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 94807 млн. грн.; транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 82314 млн. грн. Найменший рівень витрат на персонал у 2017 р. спостерігається в освіті та становить 1221 млн. грн.

В.Л. Дикань і Г.П. Заєць витрати на персонал трактують як інтегральний показник, який включає в себе витрати, пов'язані із залученням, винагородою, стимулюванням, використанням, розвитком, соціальним забезпеченням, організацією праці та поліпшенням її умов праці, звільненням персоналу. Це визначення фактично являє витрати на персонал як перелік витрат на певні напрямки роботи з персоналом [4].

Витрати на персонал (вартість робочої сили) визначаються за такими складовими групами: пряма оп-

лата; оплата за невідпрацьований час; премії та нерегулярні виплати; заробітна плата в натуральній формі, пільги, послуги, допомоги в натуральній і грошовій формах; витрати на оплату житла працівників; витрати на соціальне забезпечення працівників; витрати на професійне навчання; витрати на утримання громадських служб; витрати на робочу силу, які не віднесені до інших груп; податки, що відносяться до витрат на робочу силу.

Ефективність управлінського контролю за діяльністю персоналу полягає відношенні корисного ефекту від зас-

тосування контрольних процедур до витрат на його здійснення.

Показники ефективності управлінського контролю науковці А.І. Орехова та О.В. Шапаренко умовно поділяють на якісні та кількісні. Кількісні можуть бути розраховані як відхилення від поставлених завдань, планів, норм у певних величинах. Якісні ж оцінюються наглядно [6].

Класифікацію кількісних та якісних показників ефективності управлінського контролю представлено у табл. 2.

Таблиця 2

Класифікація показників ефективності управлінського контролю за діяльністю персоналу підприємства залежно від можливості їх виміру [6]

Величини	Показники
Кількісні	Плинність кадрів
	Строки виконання наказів
	Використання необхідної кількості матеріалів для виробництва одиниці продукції
	Економічно впроваджений контроль (економічний ефект від провадження контролю є вищим за витрати на його здійснення)
	Динаміка зміни порушень зі сторони робітників
	Зменшення / ліквідація штрафів, накладених на виплати працівникам
	Дотримання встановлених часових стандартів
	Виконаний обсяг роботи за зміну
Загальні	Виконання плану, встановлених норм
	Виконання обов'язків працівниками
Якісні	Досягнення бажаного результату
	Атмосфера в колективі
	Авторитет управлінського персоналу
	Рівень трудової дисципліни
	Освіченість працівників
	Якість матеріальних ресурсів
	Доцільність витрат грошових коштів
	Уникнення крадіжок
	Зменшення / ліквідація факторів негативного впливу на функціонування підприємства
	Характеристика виробничого стану обладнання
	Репутація організації на ринку
	Конкурентоспроможність продукції

Отже, сутність управлінського контролю за діяльністю персоналу виявляється у наступних контрольних процедурах:

- контроль чисельності персоналу та його руху (плинності);
- контроль особистих та ділових якостей працівників з метою оцінки таких показників;
- перевірка дотримання працівниками виконання ними посадової інструкції;
- контроль дотримання персоналом встановлених часових стандартів виконання обов'язків;
- перевірка дотримання правил охорони праці;
- контроль за перепідготовкою кадрів та підвищенням їх кваліфікації;
- контроль за витратами на оплату праці та іншими витратами на персонал;
- перевірка ефективності мотиваційних заходів;
- контроль результативності праці персоналу.

Враховуючи багатогранність системи управлінського контролю, мета та зміст якого є більш складними і ширшими, ніж системи внутрішнього або технічного контролю, виникає безліч невизначених факторів її функціонування. А тому, реалізація управлінського контролю повинна бути у відповідності з певними принципами та вимогами. Як показує практика

використання управлінського контролю суб'єктами господарювання, йому притаманне використання багатьох принципів, що застосовується як системою внутрішнього контролю, так і власних специфічних принципів. Особливість принципів управлінського контролю впливають з його іманентності. Р.О. Савченко виділяє такі принципи управлінського контролю [10]:

- надійності, що передбачає належне використання процедур внутрішнього контролю, яке забезпечить економічну безпеку суб'єктів господарювання шляхом виявлення ризиків та загроз;
- підконтрольності – у межах підприємства має бути забезпечена чітка підконтрольність кожного суб'єкта внутрішнього контролю;
- своєчасності повідомлення – система внутрішнього контролю має оперативно повідомляти про виявлені відхилення у функціонуванні організаційної системи;
- інтеграції, що стосується забезпечення комунікативних зв'язків між працівниками різних функціональних напрямів;
- заінтересованості – керівники різних рівнів управління мають бути заінтересовані у ефективності використання методів і процедур системою внутрішнього контролю;

- компетентності – суб'єкти внутрішнього контролю мають перманентно доводити високий рівень своїх значень через проходження курсів підвищення кваліфікації, семінари, тренінги, вивчення прогресивного досвіду при використанні контрольних процедур;
- перманентності – передбачає застосування процедур внутрішнього контролю має відбуватися на постійній основі;
- пріоритетності – абсолютний контроль над звичайними незначними операціями не має сенсу і буде тільки відволікати сили від більш важливих завдань;
- планування – полягає у встановленні взаємозв'язку планових та фактичних показників;
- необхідності – у сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки суб'єкт господарювання не може функціонувати без врахування даних контрольного середовища;
- суттєвості – акцент при здійсненні контрольних процедур має здійснюватися на пріоритетних видах діяльності, видах виробництв, видах операцій, видах об'єктів бухгалтерського обліку;
- тенденційності – при здійсненні контрольних процедур суб'єкти управлінського контролю мають

враховувати не лише поточну інформацію про діяльність підприємства з орієнтацією на майбутні звітні періоди, але й брати до уваги інформацію за минулі періоди;

– винятковості – управлінський контроль має враховувати можливу дію форсмажорних обставин у господарській діяльності вітчизняних підприємств;

– прямого контролю – пов'язаний із суб'єктами контролю, які мають прямо контролювати обрані об'єкти у межах своїх повноважень із врахуванням своєї кваліфікації [10].

Отже, науковець виділяє чотирнадцять принципів управлінського контролю, які є основоположними положеннями, на яких ґрунтується поняття управлінського контролю, його значення в системі управління підприємством.

Н.М. Новікова вважає, що ефективність контролю у системі управління обумовлюється додержанням єдиних принципів, до яких належать: принцип цілісності, всебічності, системності, динамічності та адекватності. Більш детально розглянемо принципи управлінського контролю у табл. 3.

Таблиця 3

Принципи управлінського контролю [сформовано автором на основі [5]]

Принципи	Характеристика
Цілісності	Полягає у раціональному поєднанні форм, типів та видів контролю, які задовольняють вимоги управління комплексною контрольною інформацією по усіх об'єктах контролю, що у сукупності характеризують ефективність діяльності суб'єкта господарювання та його досягнуті результати
Всебічності	Даний принцип побудови контролю забезпечує управління інформацією з усіх напрямів та сфер діяльності підприємства з урахуванням взаємозв'язків процесів, які ця діяльність включає
Системності	Дотримання даного принципу обумовлює вимоги до побудови інформаційної системи в ході реалізації контролю як упорядкованої сукупності взаємопов'язаних складових напрямів та елементів, кожен з яких відіграє певну роль у досягненні загальних завдань контролю як функції управління
Динамічності	Цей принцип зобов'язує враховувати при побудові системи контролю постійні зміни, що відбуваються у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства під час підготовки та реалізації управлінських заходів. Принцип динамічності обумовлює відкритий характер системи контролю, готовність до розвитку, потребу в адаптації та удосконаленні
Адекватності	Принцип адекватності в побудові системи контролю потребує врахування особливостей об'єкта контролю конкретного підприємства, а також притаманних йому специфічних завдань та обмежень проведення управлінських процедур
Економічності*	Даний принцип передбачає врахування при побудові системи контролю економічного ефекту від її впровадження, що визначається шляхом порівняння вигод, які отримає підприємство завдяки її функціонуванню із витратами на її утримання (заробітна плата кваліфікованих працівників, які здійснюють перевірку)
Вчасності*	Передбачає оперативне здійснення контрольних процедур з метою виявлення порушень, недоліків, відхилень у діяльності підприємства та надання відповідної інформації керівництву для прийняття своєчасних управлінських рішень

* – пропозиція автора

Науковець Т.А. Бутинець зазначила, що якість здійснення внутрішнього контролю знаходиться у тісному взаємозв'язку з повагою та етичною поведінкою працівників, які його здійснюють. З цієї причини керівництво повинно звертати серйозну увагу на мораль та етичне виховання внутрішніх перевіряючих, саме тому важливою частиною політики керівництва фірми, пов'язаної із людськими ресурсами, має бути створення системи підбору, навчання, оцінки та стимулювання осіб, які виконують контрольні функції у фірмі [2].

З метою забезпечення ефективного підбору персо-

налу для виконання ним поряд із функціями менеджменту ще й контрольних функцій, керівництво підприємства має розробити спеціальні стандарти, які дали б змогу здійснювати об'єктивну оцінку кваліфікаційних характеристик працівників під час прийняття їх на роботу. Взагалі, стандарти – це документи, які встановлюють єдині правила стосовно тих чи інших сфер діяльності з метою приведення їх до єдиних базових вимог і затверджуються уповноваженим на це органом. Критерії, на яких мають базуватися стандарти оцінки кваліфікаційних вимог працівників при прийнятті їх на роботу, розглянемо у табл. 4.

Критерії оцінки кваліфікаційних вимог до персоналу при прийнятті на роботу

[сформовано автором на основі [2]]

Критерій	Характеристика критерію	Методи оцінки
Освітній рівень кандидатів	Він показує рівень підготовки кандидатів, який потрібен для адекватних функцій, які працівники виконуватимуть. Звичайно сфера знань підтверджується дипломом про закінчену освіту або відповідною ліцензією. Але не завжди наявність диплома або ліцензії є достатнім доказом рівня підготовки, а тому застосовується перевірка та оцінка освітнього рівня	Освітній рівень кандидатів доцільно оцінювати за допомогою застосування тестів або проведення співбесіди
Досвід, який кандидати повинні набути	Тут йдеться про специфічні знання, які не можна отримати у процесі навчання, а набуваються у процесі роботи. Природність завдань, які будуть виконуватися, вимагає від внутрішніх перевірочних призначення осіб, які працюватимуть в підприємницькій сфері. Проте це не є обов'язковим. Необхідно, щоб задачі, які виконуються ними до цього моменту давали йому можливість детально пізнати особливості господарсько-фінансової системи	Рівень набутого досвіду та якість отриманих в результаті цього знань можуть оцінюватися через тести та ділові ігри
Евентуальні успіхи, які кандидати одержали на попередній посаді	Наявність подібних успіхів показує, що дана особа набула значних позитивних якостей, таких як амбіційність, якість виконання обов'язків, високий рівень знань тощо, які можуть бути корисними і для фірми	Наявність успіхів можна визначити з автобіографії, мотиваційного листа відповідного кандидата та від наданих рекомендаційних листів, а якщо він від цієї фірми – копія протоколу рішення компетентного керівництва та персональні нагороди
Повага та етична поведінка	Повага та етична поведінка внутрішніх перевірочних мають важливе значення, оскільки ці службовці гарантують якість управлінської інформації, яка використовується менеджментом фірми. Оскільки оцінка таких якостей більшою мірою суб'єктивна, то необхідно, щоб компетентні керівники вживали заходи, з якими вона є об'єктивною	Оцінка здійснюється за допомогою заповнення анкет, вирішення задач або учать в ділових іграх, для результатів яких готують спеціальні протоколи
Вміння працювати в колективі	Це витікає з двох причин. Перша полягає у можливості здійснювати процедури контролю, в яких беруть участь декілька внутрішніх перевірочних. Подібна ймовірність виникла, коли потрібно перевіряти більшість структурних одиниць. Друга полягає в сутності діяльності внутрішніх перевірочних. Незалежно чи виконують внутрішні контрольні органи функції контролю, безперервно змушують працювати з різноманітними колективами, так як використовують їх інформацію	Оцінка здійснюється за допомогою заповнення анкет або учать у ділових іграх

Вважаємо, що використання перерахованих критеріїв оцінки при підборі персоналу для здійснення контрольних функцій дасть змогу уникнути при поточній роботі сукупності непорозумінь, невідповідності очікуваним вимогам, етичних конфліктів, втрати довіри до працівників з боку адміністрації.

ВИСНОВОК

Отже, неодмінною умовою ефективного функціонування сучасного підприємства є існування належного управлінського контролю за діяльністю персоналу. Управлінський контроль є одним із видів внутрішнього контролю підприємства і полягає у визначенні якості й коригуванні виконуваних функціональних обов'язків працівниками підприємства з метою забезпечення виконання планів і завдань, спрямованих на досягнення цілей підприємства та полягає у попередженні наявних і майбутніх помилок та відхилень.

Сутність управлінського контролю конкретизується через обґрунтування суттєвих його характеристик та основоположних принципів, розкриття та групування яких у роботі дає змогу стверджувати про важливість управлінського контролю у системі управління персоналом підприємства. В процесі вивчення кількісних та якісних характеристик ефективності управлінського контролю, автором запропоновані контрольні про-

цедури за діяльністю персоналу підприємства, застосування яких дасть змогу досягати показників їх результативності.

Список використаних джерел

1. Белік В.Д. Контроль в системі управління підприємством. URL: <http://eztuir.ztu.edu.ua/1540/1/3.pdf>
2. Бутинець Т.А. Управлінський контроль та його елементи. Вісник ЖДТУ. Серія. Економічні науки. 2010. № 1. С. 31-37.
3. Кулакова С.Ю., Гольд А.О. Теоретичні аспекти дослідження витрат на персонал підприємства та їх ефективності. Ефективна економіка 2017. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5639>
4. Дикань В.Л., Засць Г.П. Забезпечення ефективності менеджменту промислових підприємств на засадах управління витратами на персонал. Вісник економіки транспорту і промисловості. Менеджмент і маркетинг. № 62, 2018. С. 297-305.
5. Новікова Н.М. Контроль в управлінській діяльності. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/7531/1>
6. Орехова А., Шапаренко О. Ефективність управлінського контролю за діяльністю персоналу підприємства. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2016. № 2 (6). С. 56-62.
7. Партин Г.О. Особливості формування системи управлінського контролю за діяльністю персоналу підприємства та її інформаційно-аналітичне забезпечення. URL:

http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12557/1/36181-185_Vis_722_menegment.pdf.

8. Подолянчук О.А. Управлінський контроль як вид внутрішньогосподарського контролю підприємства. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2015. №1. С. 117-126.

9. Савченко Р.О., Савченко Н.М. Види та стадії управлінського контролю. *Економіка та держава*. 2015. № 9. С. 70-73. URL: <http://www.economy.in.ua/>

10. Савченко Р.О. Конотація управлінського контролю. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 18. С. 33-36. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2015_18_8.

11. Фабіянська В.Ю. Облікова політика сільськогосподарських підприємств. *Економіка АПК*. 2006. № 12. С. 83-87.

12. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

References

1. Bielik V.D. Control in enterprise management system. *Journal of ZhDTU. Series. Economic Sciences*. URL: <http://eztuir.ztu.edu.ua/1540/1/3.pdf> (in Ukrainian).

2. Butynets T.A. Management control and its elements. *Journal of ZhDTU. Series. Economic Sciences*. 2010. № 1. pp. 31-37 (in Ukrainian).

3. Kulakova S.Yu., Hold A.O. Theoretical aspects of research of expenses on the personnel of the enterprise and their efficiency. *Effective economy*, 2017. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5639> (in Ukrainian).

4. Dykan V.L., Zaiets H.P. Ensuring the effectiveness of management of industrial enterprises on the basis of cost management for staff. *Bulletin of the Economy of Transport and*

Industry. Management and marketing. 2018. № 62. pp. 297-305 (in Ukrainian).

5. Novikova N.M. Control in management activities. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/7531/1> (in Ukrainian).

6. Oriekhova A., Shaparenko O. Effectiveness of managerial control over the personnel of the enterprise *Problems and prospects of economy and management*. 2016. № 2 (6). pp. 56-62 (in Ukrainian).

7. Partyn H.O. Features of the formation of a system of managerial control over the activities of the personnel of the enterprise and its information and analytical support. URL: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12557/1/36181-185_Vis_722_menegment.pdf (in Ukrainian).

8. Podolianchuk O.A. Management control as a kind of internal control of the enterprise. *Economy. Finances. Management: topical issues of science and practice*, 2015. № 1. pp. 117-126 (in Ukrainian).

9. Savchenko R.O., Savchenko N.M. Types and stages of managerial control. *Economy and the state*. 2105. № 9. pp. 70-73. URL: <http://www.economy.in.ua/> (in Ukrainian).

10. Savchenko R.O. Concontation of managerial control. *Investments: practice and experience*. 2015. № 18. pp. 33-36. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2015_18_8 (in Ukrainian).

11. Fabiianska V.Yu. Accounting policy of agricultural enterprises. *Economy of agroindustrial complex*. 2012. № 12. pp. 83-87 (in Ukrainian).

12. State Statistics Service of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (in Ukrainian).

СОЛОДЧЕНКО

Сергій Вікторович

УДК 332.1

АКТИВІЗАЦІЯ КАНАЛІВ ТРАНСМІСІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ

магістр, Інститут
післядипломної освіти,
Київський національний
університет імені Тараса
Шевченка

ACTIVATION OF CHANNELS OF TRANSMISSION MECHANISM FOR MONEY-CREDIT POLICY

SOLODCHENKO Serhii Viktorovich – master, Institute of Postgraduate Education, Kyiv National University after Taras Shevchenko

У статті досліджено напрями активізації каналів монетарного трансмісійного механізму. Запропоновані можливі альтернативи розвитку економіки України, а саме: стрімке зниження реального попиту і пропозиції грошових активів і зобов'язань, «виведення» з системи економічних взаємозв'язків у примусовому порядку суб'єктів господарювання, які недостатньо ефективні для того, щоб забезпечити виконання своїх фінансових зобов'язань, розвиток нових секторів і сфер економічної діяльності. Сформульовано напрями розвитку монетарного регулювання процентних ставок на грошовому ринку України.

* * *

В статье исследованы направления активизации каналов монетарного трансмиссионного механизма. Предложены возможные альтернативы развития экономики Украины, а именно: резкое снижение реального спроса и предложения денежных активов и обязательств, «вывод» из системы экономических взаимосвязей в принудительном порядке субъектов хозяйствования, которые недостаточно эффективны для того, чтобы обеспечить выполнение своих финансовых обязательств, развитие новых секторов и сфер экономической деятельности. Сформулированы направления развития монетарного регулирования процентных ставок на денежном рынке Украины.

* * *

Introduction. In the scientific article the directions of activation of channels of the monetary transmission mechanism are investigated.

The **purpose** of the work is to investigate the ways of activating channels of monetary transmission mechanism of monetary policy.

Results. Possible alternatives to the development of the Ukrainian economy are proposed, namely: 1) rapid decline in real demand and supply of cash assets and liabilities; such a course of development of events is the reason to call the curtailment of the monetary system, reflecting the inability of the economy to provide real service to the aggregate value of those financial obligations that were accepted by all economic entities. Possible alternatives to achieving equality of demand for assets and supply commitments for the shaky state of the economy, reducing the level of monetization and measurement of lending, impairment of real financial assets and liabilities; 2) business entities that are not sufficiently effective to ensure the fulfillment of their financial obligations are "derived" from the system of economic interconnections in a coercive manner. This is the essence of the policy of "shock therapy", as well as many stabilization programs that have been used in some Latin American countries. As a rule, in this case, monetary policy is substantially increased. Such a state of the monetary system can be conventionally described as "compression"; 3) the most favorable option, which involves the active transformation of the macro-system properties of the economy, the development of new sectors and spheres of economic activity.

Conclusion. The directions of development of monetary regulation of interest rates on the money market of Ukraine are formulated.

Ключові слова: монетарний трансмісійний механізм, грошові активи, економічна діяльність, процентна ставка, фінансові зобов'язання

Ключевые слова: монетарный трансмиссионный механизм, денежные активы, экономическая деятельность, процентная ставка, финансовые обязательства

Keywords: monetary transmission mechanism, monetary assets, economic activity, interest rate, financial obligations

ВСТУП

Взаємозв'язки між макроекономічними змінними і зміна інтенсивності таких взаємозв'язків у конкретні періоди часу зумовлюють потребу формування алгоритму найбільш ефективних дій для збалансованості попиту та пропозиції у фінансово-економічній системі держави, використовуючи інструменти монетарної політики. Формування напрямів розвитку та алгоритму реалізації монетарного регулювання процентних ставок на грошовому ринку України пов'язане з проблематикою, що визначається: з одного боку, потребою зро-

бити кредитні ресурси дешевшими і, відповідно, доступнішими для суб'єктів господарювання; з іншого, – реалізацією вимоги зміцнення купівельної спроможності національної грошової одиниці та забезпечення відносної стабільності її курсу на валютному ринку, що зумовлене встановленням позитивних реальних процентних ставок на депозитно-кредитному ринку.

МЕТА РОБОТИ – дослідити напрями активізації каналів монетарного трансмісійного механізму грошово-кредитної політики.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Для досягнення мети у статті використано загальнонаукові та емпіричні методи: діалектичний метод – для проведення моніторингу наукових результатів відповідно до обраної теми за теоретичними і методичними напрямками дослідження; економіко-статистичні методи – для визначення динаміки змін процентних ставок, валютного курсу та інших показників; поєднання системного підходу та загальнонаукових методів (аналізу, синтезу, індукції, дедукції, аналогії, конкретизації, абстрагування, групування, узагальнення) – для характеристики каналів монетарного трансмісійного механізму та дослідження окремих практичних аспектів реалізації монетарної політики в Україні.

РЕЗУЛЬТАТИ

Для стабільного функціонування економіка України потребує відповідної обґрунтованої кількості грошей. Проте виробничі потужності й організаційні структури у країні, їх моральний та фізичний стан, рівень інноваційності економіки не дозволяють налагодити випуск конкурентоспроможної продукції та забезпечити здатність економіки виконувати фінансові зобов'язання. За таких умов можливі альтернативи розвитку економіки держави:

1. Стрімке зниження реального попиту і пропозиції грошових активів і зобов'язань; такий хід розвитку подій є підставою назвати згортанням грошової системи, що відображає нездатність економіки забезпечити реальне обслуговування сукупної величини тих фінансових зобов'язань, які були прийняті всіма суб'єктами господарювання. Можливі альтернативи досягнення рівності попиту на активи і пропозиції зобов'язань за хиткого стану економіки, зниження рівня монетизації та виміру кредитування, знецінення реальних фінансових активів і зобов'язань. Крім того, знижується інвестиційна активність, стає неможливою реалізація довгострокових проектів, відносно нормально здатні функціонувати лише сектори економіки з високою оборотністю капіталу.

Закономірним підсумком процесу є деіндустріалізація господарства (за прикладом Вірменії, Молдови) або його бартеризація і зростання грошових сурогатів. У останньому випадку відбувається натуралізація господарських відносин, коли суб'єкти господарювання функціонують без відповідного прийняття і виконання грошових зобов'язань стосовно інших контрагентів. Причинами такої ситуації є як внутрішні (структурна неефективність економіки в цілому), так і зовнішні (відсутність дієвих правових та інституційних механізмів, що гарантують виконання фінансових зобов'язань) чинники. У будь-якому випадку глибинні причини бартеру і неплатежів пов'язані з фундаментальними властивостями економічної системи, а не з якимись недоліками організації грошового обігу;

2. Суб'єкти господарювання, які недостатньо ефективні для того, щоб забезпечити виконання своїх фінансових зобов'язань, «виводяться» з системи економічних взаємозв'язків у примусовому порядку. У цьому полягає суть політики «шокової терапії», а також багатьох стабілізаційних програм, що використовувались у деяких країнах Латинської Америки. Як правило, у подібному випадку грошово-кредитна політика істотно

посилюється. Такий стан грошової системи можна умовно охарактеризувати як «стискування» [1, с. 229].

3. Найбільш сприятливий варіант, що припускає активну трансформацію макросистемних властивостей економіки, розвиток нових секторів і сфер економічної діяльності. У цьому випадку економічне зростання і підвищення доходів призводять до зростання реальної сукупної грошової пропозиції, звідси подальше підвищення економічної активності. В економіці виникає комплекс прямих і зворотних зв'язків, що обумовлюють позитивну спрямованість процесу економічної динаміки. Проте такий сценарій можливий за умови здійснення відповідної активної державної політики. Важливо забезпечити помірну капіталомісткість економіки (це знижує рівноважну величину попиту на грошові активи) і нарощення інноваційного експорту з високою часткою доданої вартості, створеної всередині країни (що рівнозначно збільшенню сукупної здатності національної економіки до обслуговування фінансових зобов'язань). У іншому випадку ефект від збільшення сировинного експорту у довгостроковій перспективі може бути негативним [1, с. 230].

Зазвичай найчастіше спостерігаються комбінації різних елементів тих чи інших альтернатив. Проте стратегічне завдання монетарної та економічної політики загалом в Україні полягає у забезпеченні домінування елементів, притаманних третьому варіанту. Водночас повністю виключити елементи, що відносяться до перших двох варіантів, неможливо, і в цьому немає потреби. Зокрема, ознаки першого варіанта вже зараз відчутно проявляються на грошовому ринку та в економіці України. Проте донедавна регулятор ринку (НБУ), як і уряд у цілому, здійснювали заходи, що більш доцільні у випадку другого варіанта (збільшення процентної ставки, обмеження монетарної бази тощо), але повинні сконцентруватися на заходах, характерних для третього варіанта.

Процентна політика як інструмент регулювання грошового ринку України використовується у межах реалізації загальної стратегії монетарної політики у країні [2, с. 365]. Її вплив на обсяги та структуру грошової маси відбувається як на основі зміни обсягів залучених банками депозитів, так і на основі виданих ними кредитів. У той же час варто зауважити, що зміна процентних ставок НБУ впливає на зміну обсягів грошової маси в обігу неоднозначно: збільшення процентних ставок призводить до подорожчання банківських ресурсів і, відповідно, до підвищення ставок за кредитами; незважаючи на те, що обсяги депозитів і грошовий агрегат М2 збільшуються, темпи кредитування сповільнюються, що, у свою чергу, стримує безготівкову емісію.

При здійсненні заходів регулювання грошового ринку виникає реакція макроекономічних змінних, що виражається у зміні їх динаміки, а отже, з'являється потреба якісного та кількісного аналізу цієї реакції, виявлення наслідків заходів, що реалізуються, для макроекономічної рівноваги. Важливими є розробка і здійснення коригування реакції змінних, якщо у процесі реалізації буде визнано, що монетарна політика не відповідає раніше поставленим цілям.

Важливе місце у регулюванні процентних ставок НБУ займають процентні ставки за основним обсягом

монетарних операцій. Залежно від стану ліквідності на грошовому ринку цією ставкою може бути процентна ставка за депозитною або кредитною операцією. Така ставка є основною ставкою НБУ, саме тому операції відносно неї є найбільш очікуваними.

Варто виокремити 5 основних сфер впливу монетарного регулювання процентних ставок на: 1) ділову активність та інфляцію; 2) ліквідність банківської системи країни; 3) нарощування реального фінансового потенціалу банків; 4) споживання, заощадження та інвестиції; 5) обмінний курс національної грошової одиниці.

Вплив монетарного регулювання на ділову активність та інфляцію через процентний канал трансмісійного механізму відбувається з певними лагами. У країнах із ринками, що розвиваються, кінцевий ефект від впливу монетарного регулювання процентних ставок на інфляцію швидший, ніж у розвинених економіках. Так, наприклад, у Польщі, Чехії, Словаччині, Словенії тривалість прояву імпульсів монетарної трансмісії оцінюється у 3-7 кварталів, а у США, Великобританії, Німеччині, Японії, Франції – у 8-16 кварталів. Близько половини цього часу займає трансмісія до показників реального сектора економіки. Потім стільки ж часу відводиться на повний прояв монетарного імпульсу на інфляцію. Хоча ці терміни досить умовні й залежать від багатьох чинників, у тому числі від довіри суб'єктів господарювання до монетарної політики, ступеня розвитку фінансових ринків, подій у світовій економіці, стадій економічного циклу тощо [3, с. 69].

У довгостроковому періоді НБУ намагається впливати на динаміку процентних ставок через зміну норми обов'язкового резервування та систему пільг для залучення вкладів. Але в умовах високих інфляційних очікувань кредитори намагаються отримати премію за ризик, яку закладають у процентну ставку. Підвищення ефективності застосування облікової ставки як інструмента процентної політики передбачає зростання частки кредитних ресурсів НБУ в портфелях комерційних банків. Лише після підвищення обсягів кредитних ресурсів НБУ та створення механізмів їх використання комерційними банками можливе підвищення ефективності облікової ставки як інструмента регулювання процентної політики. Окрім того, основним принципом застосування облікової ставки є дотримання оптимального співвідношення з рівнем інфляції. Проте в умовах значної частини немонетарних чинників у загальній величині інфляції НБУ на сучасному етапі володіє обмеженими можливостями для впливу на неї за допомогою процентної ставки.

Важливо через застосування алгоритму розвитку монетарного регулювання процентних ставок на грошовому ринку України забезпечити досягнення цільових настанов, спрямованих на трансформацію системних властивостей економіки і нарощування реального фінансового потенціалу банків. Що стосується таких явищ як надходження короткострокового іноземного капіталу, зниження рівня виробництва в окремих секторах економіки (з метою перерозподілу ресурсів на користь більш перспективних секторів, а також забезпечення економічного зростання на довгостроковій основі), то вони можуть відігравати і позитивну роль у тому випадку, якщо підпорядковані довгостроковим цілям реформування економіки.

Зміна офіційної облікової ставки НБУ (в окремих випадках навіть намір зміни) впливає на інші процентні ставки, наприклад процентні ставки за депозитами і кредитами комерційних банків. Такі зміни позначаються на реальному секторі економіки на очікування суб'єктів господарювання у сфері планування розвитку. Ці очікування впливають на обмінний курс гривні та майбутні ціни реалізації продукції. Під впливом даного чинника перебувають також заходи, що здійснюються суб'єктами господарювання стосовно сукупних витрат грошових ресурсів на споживання, заощадження й інвестиції. Так, більш високі процентні ставки не призводять до зростання споживання, а стимулюють збільшення заощаджень у національній валюті. Ці ставки призводять також до зміцнення обмінного курсу національної грошової одиниці на валютних ринках, що сприяє здешевленню імпортованих товарів. Тому зміна офіційної облікової ставки НБУ впливає на реальний сектор економіки шляхом дії на попит та пропозицію товарів і послуг, що виробляються вітчизняними підприємствами. Якщо сукупний попит перевищує обсяг продукції, яку можуть виробити вітчизняні підприємства, то здійснюються заходи стосовно розширення обсягів виробництва з метою збалансування попиту і пропозиції. Це, відповідно, може спричинити зростання витрат на випуск продукції, а отже, цін на окремі товари і послуги, що сприятиме підвищенню цін у національній економіці.

Зміни офіційної облікової ставки безпосередньо впливають на обмінний курс національної грошової одиниці, який залежить як від внутрішніх, так і від зовнішніх монетарних чинників. Натомість, визначити відносно точно кількісний ефект дії змін офіційної облікової ставки на обмінний курс національної грошової одиниці практично неможливо. Це обумовлено тим, що валютний курс є результатом взаємодії великої кількості чинників. Зокрема, він залежить від внутрішніх і зовнішніх процентних ставок, від динаміки інфляції у країні і за кордоном, стану платіжного балансу, політичної ситуації й інших чинників.

При зростанні облікової ставки НБУ відбувається зміцнення гривні внаслідок того, що підвищення ставки робить (за інших рівних умов) активи в національній валюті більш привабливими (більш прибутковими) порівняно з активами в іноземній валюті. У цьому випадку національна валюта стає привабливою і для іноземних інвесторів. При зниженні рівня облікової ставки НБУ спостерігаємо протилежний ефект.

Отже, зміни обмінного курсу гривні внаслідок застосування механізму монетарного регулювання процентної ставки НБУ призводять до змін відносно цін вітчизняних і іноземних товарів і послуг, а потім до коригувань сукупного попиту, цін і обсягів виробництва. За цих умов процентна політика безпосередньо пов'язана з механізмом гнучкого валютного курсу національної валюти. Цей взаємозв'язок реалізується через вплив курсу гривні на чистий експорт країни і динаміку виробництва у національній економіці. Зокрема, наслідком зниження процентних ставок на грошовому ринку України у 2010-2013 рр. було зменшення привабливості депозитів у гривні порівняно з депозитами в іноземній валюті. Це призвело до зменшення обсягів депозитів у національній валюті стосовно обсягу

депозитів у вільно конвертованій іноземній валюті. Оскільки у такому випадку результатом є девальвація (зниження обмінного курсу) національної грошової одиниці, тим самим вітчизняні товари стають відносно більш конкурентоспроможними за ціною для іноземних споживачів. Унаслідок цього стимулюється зростання чистого експорту, що веде до врівноваження платіжного балансу країни [4, с. 15].

Що стосується політики монетарного регулювання процентних ставок на грошовому ринку, то вона має бути жорсткою, але повинна передбачати досягнення помірної позитивної реальної норми проценту для суб'єктів господарювання. Важливо також забезпечити високу надійність банківської системи і підвищення довіри до неї, доведення якості банківського обслуговування до міжнародних стандартів.

Важливою особливістю процентної політики є те, що вона проявляється не через номінальну, а через реальну процентну ставку. Остання впливає на реальний сектор економіки шляхом підвищення або зниження інвестиційної активності підприємств. Зокрема, зниження процентної ставки веде до здешевлення кредитних ресурсів, що сприяє припливу інвестицій у реальний сектор економіки, а в майбутньому веде до зростання ВВП. Потрібно також мати на увазі, що довгострокові реальні процентні ставки змінюються по-іншому, на відміну від короткострокових процентних ставок, динаміка яких має той же напрям і приблизно ті ж пропорції, що й облікова ставка НБУ. Це пов'язано з тим, що саме майбутній рівень короткострокових процентних ставок визначає величину довгострокових процентних ставок.

На основі узагальнення представленого вище матеріалу; дослідження теоретичних та методичних основ, аналізу стану монетарного регулювання процентних ставок на грошовому ринку, викладених у цьому та попередніх розділах дипломної роботи (складові системи монетарного регулювання процентних ставок на грошовому ринку, канали впливу НБУ на активність суб'єктів господарювання України, виявлені проблеми монетарного регулювання процентних ставок, критерії, орієнтири та показники активізації процентного каналу монетарного трансмісійного механізму), сформулюємо напрями розвитку монетарного регулювання процентних ставок на грошовому ринку України:

1. Встановлення обґрунтованого рівня облікової ставки НБУ, що сприяє стримуванню інфляційних процесів, забезпеченню стабільного функціонування грошового ринку та економічної системи країни.

2. Створення та підтримка ситуації, що характеризується помірним надлишком ліквідності для стимулювання інвестицій в економіку країни.

3. Наближення ставок грошового ринку до облікової ставки НБУ як нижньої межі «коридору» процентних ставок [5, с. 35].

Для реалізації цих напрямів представимо алгоритм монетарного регулювання процентних ставок на грошовому ринку, що деталізує, структурує й вдосконалює процес такого регулювання через встановлення обґрунтованого рівня облікової ставки НБУ, що сприятиме стримуванню інфляційних процесів у країні. Основними інструментами для реалізації окреслених напрямів є:

1. Операції на відкритому ринку;
2. Постійні механізми кредитування;
3. Внутрішньо денні механізми кредитування.

Розглянемо детальніше ці інструменти:

1. Операції на відкритому ринку:

– Кредити і депозити на тендерній основі. Цей вид кредитів видається підзаставне забезпечення у вигляді боргових цінних паперів. Процентна ставка за кредитами і депозитами, як правило, визначається за допомогою тендера з дискримінаційною ціною (аукціон американського типу, multiple price auction). При цьому НБУ має можливість видавати подібні кредити і приймати депозити банків також за плаваючою ставкою, залежною від облікової. Тільки банки, що мають доступ до постійних механізмів кредитування, отримують доступ до кредитів і депозитів на тендерній основі.

– Валютні свопи. Використовуються як додаткові операції відносно операцій із кредитування на тендерній основі. Вартість валютних свопів також визначається за допомогою тендерів із дискримінаційною ціною. Доступ до цього виду операції мають усі банки (включаючи ті, в яких немає доступу до постійних механізмів кредитування).

– Кредити в іноземній валюті. Надаються під заставне забезпечення, що дає можливість надання ліквідності банкам без негативної дії на курс гривні.

2. Постійні механізми кредитування:

– кредити овернайт;

– депозити овернайт.

3. Внутрішньоденні механізми кредитування. Внутрішньоденні кредити. Впродовж дня сегмент банків, яким відкритий доступ до постійних механізмів кредитування, має необмежений доступ до внутрішньоденних безвідсоткових кредитів, забезпечених поручкою. У разі, якщо банк не повернув кошти до кінця робочого дня, кредит автоматично переходить до категорії «овернайт» (див. постійні механізми кредитування).

Методами, за допомогою яких реалізуються окреслені напрями, є:

1. Коригування рівня облікової ставки НБУ.
2. Формування інших процентних ставок НБУ.

ВИСНОВКИ

Досліджено, що використання процентних ставок як орієнтирів монетарної політики дозволить НБУ впливати на короткострокові ринкові ставки, що створить умови для зближення процентних ставок грошового і кредитного ринків. Проміжним орієнтиром монетарної політики виступатиме облікова ставка (ставка рефінансування) НБУ, яка є орієнтиром вартості коштів на грошовому ринку. Операційним орієнтиром монетарної політики є процентні ставки на грошовому ринку. НБУ визначатиме значення «коридору» процентних ставок навколо облікової ставки. Нижньою межею «коридору» ставок є ставка за депозитними сертифікатами овернайт, верхньою – ставка за кредитом овернайт. Ширина процентного «коридору» встановлюватиметься так, щоб вона сприяла активності на міжбанківському ринку. Значення нижньої та верхньої межі «коридору» ставок будуть для учасників грошового ринку індикаторами меж ставок, що дозволить їм укладати угоди на грошовому ринку за ставками у

межах процентного «коридору».

Список використаних джерел

1. Андрейків Т.Я. Особливості та основні напрями вдосконалення грошово-кредитної політики в Україні. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. Київ, 2014. Вип. 1. С. 228-235.
2. Міценко С.В. Монетарні цикли в економіці України. Актуальні проблеми економіки. Київ, 2016. № 11(185). С. 363-372.
3. Варгас В.М. Державна політика стосовно регулювання інфляції у трансформаційній економіці України. Науковий вісник "Демократичне врядування". Львів, 2011. Вип. 8. С. 68-75.
4. Науменкова С.В. Основні напрями координації грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики. Вісник НБУ. Київ, 2012. № 5. С. 13-21.
5. Науменкова С. Фінансова інклюзивність та проблеми забезпечення доступу населення до базових фінансових послуг в Україні. Вісник НБУ. Київ, 2014. № 11. С. 31-37.

References

1. Andreikiv T.Ya. Features and main directions of improvement of monetary policy in Ukraine. Financial and credit activity: problems of theory and practice. Kyiv, 2014. Issue 1. pp. 228-235. (in Ukrainian)
2. Mishchenko S.V. Monetary cycles in the economy of Ukraine. Actual problems of the economy. Kyiv, 2016. № 11 (185). pp. 363-372. (in Ukrainian)
3. Varhas V.M. State policy on inflation regulation in the transformational economy of Ukraine. Scientific Bulletin "Democratic Governance". Lviv, 2011. Issue 8. pp. 68-75. (in Ukrainian)
4. Naumenkova S.V. Main directions of coordination of monetary and fiscal policy. Bulletin of the NBU. Kyiv, 2012. № 5. pp. 13-21. (in Ukrainian)
5. Naumenkova S. Financial inclusiveness and problems of ensuring access of the population to basic financial services in Ukraine. Bulletin of the NBU. Kyiv, 2014. №. 11. pp. 31-37. (in Ukrainian)

ТИРИНОВ

Андрій Вікторович

a-v-t@ukr.net

УДК 657.1:658.14/.17

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ ОБЛІКОВОГО ВІДОБРАЖЕННЯ
ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВАк.е.н., доцент кафедри,
ХНЕУ ім. С. КузнецяTHEORETICAL AND PRACTICAL FEATURES OF ACCOUNTING OF
FINANCIAL RESULTS AT THE ENTERPRISE*TYRINOV Andrii Viktorovych – PhD in Economics, Associate Professor of department, Kharkiv National University of Economics after Semen Kuznets*

В умовах зростаючої конкуренції набуває важливості вірно відображений та вчасно проаналізований фінансовий результат. З метою покращення обліку фінансових результатів запропоновано окремо прописувати інформацію стосовно обліку доходів і витрат в обліковій політиці підприємства. Побудовано модель формування облікової політики про фінансові результати. Встановлено, що одним з напрямом вдосконалення обліку фінансових результатів є розробка нових форм внутрішньої звітності. Запропоновано нові внутрішні звіти для відображення формування та використання фінансового результату.

* * *

В условиях растущей конкуренции приобретает важность верно отраженный и вовремя проанализированный финансовый результат. С целью улучшения учета финансовых результатов предложено отдельно прописывать информацию по учету доходов и расходов в учетной политике предприятия. Построена модель формирования учетной политики о финансовых результатах. Установлено, что одним из направлений усовершенствования учета финансовых результатов является разработка новых форм внутренней отчетности. Предложены новые внутренние отчеты для отображения формирования и использования финансового результата.

* * *

In the conditions of growing competition, the financial results that are correctly reflected and timely analyzed are becoming important. One of the main the activity of the enterprise irrespective of the form property and business are profits and related with him financial indicators. The amount of profit you have received direct impact on the formation of equity capital and the ability of the company to pay for its own obligations. Financial results activities determine not only the current state enterprise, but also its potential in the future. An important task of internal management is to ensure the functioning of an effective accounting system and internal control of income, expenses and financial results as an information base for the adoption of effective management decisions. This requires a well-established accounting and analytical support. In order to find out the influence of owners on the adequacy of the process of formation and distribution of profits should be noted the need to study this process in the context of accounting policies. The aim of the work is to improve the accounting of financial results and develop internal financial statements. In order to improve the accounting of financial results, it is proposed to separately record information on accounting for income and expenses in the accounting policies of the enterprise. The model of formation of the accounting policy on financial results is constructed. It is established that one way to improve the accounting of financial results is to develop new forms of internal reporting. New internal reports are presented to reflect the formation and use of financial results. It is concluded that the proposed reports may be detailed to provide in-depth analysis of financial results for providing information for management decisions.

Ключові слова: фінансовий результат, облік, внутрішній звіт, облікова політика, доходи, витрати

Ключевые слова: финансовый результат, учёт, внутренний отчёт, учётная политика, доходы, расходы

Keywords: financial result, accounting, internal report, accounting policy, income, expences

ВСТУП

На сьогодні розвиток економіки стає неможливим без розвитку бізнесу. Коли підприємці відкривають власну справу, то першочерговою метою є отримання фінансового результату, а саме – прибутку. Саме прибуток чи збиток показують ефективність діяльності та є одним з ключових показників для проведення аналізу. Проте з метою прийняття управлінських рішень виникає необхідність у деталізації інформації, і даних фінансового обліку стає недостатньо. Тому потреба у вивченні проблем обліку фінансових результатів, його покращенні з урахуванням особливостей діяльності підприємства підтверджують актуальність цього дослідження.

Проблемам формування та аналізу фінансових результатів приділяється достатньо велика увага. Зокрема, широко відомі роботи таких спеціалістів, як

Н.В. Прохар, Ю.О. Ночовна, О.А. Лаговська, І.О. Бланк, А.Д. Шеремет, С.Ф. Голов, В.І. Іващенко, В.М. Костюченко, В.Г. Лінник, В.В. Сопко та ін. Проте слід зауважити, що ринкові відносини вимагають перегляду системи бухгалтерського обліку із побудовою комплексної моделі формування фінансових результатів на підприємстві.

МЕТОЮ СТАТТІ є удосконалення обліку фінансових результатів та його відображення у внутрішній звітності.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

З метою виділення проблем обліку фінансових результатів було застосовано загальнонаукові методи, такі як аналіз, синтез, дедукція, індукція, узагальнення, для побудови моделі формування облікової політики про фінансові результати було використано

метод візуалізації.

РЕЗУЛЬТАТИ

Формування фінансових результатів підприємства відбувається у три етапи, що виступають основними бізнес-процесами: постачання, виробництво та збут, для здійснення яких потрібен капітал власників. Капітал, який приймає грошову форму, використовується підприємцями для придбання засобів виробництва, предметів праці, найму робочої сили. Тож прибуток (збиток) є результатом роботи всього капіталу, авансованого власниками у підприємницьку діяльність [1, с. 23].

Особливості формування та облік фінансового результату регламентується концептуальною основою фінансової звітності [2], міжнародними стандартами фінансової звітності [3], Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [4], національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку [5]. Проте, як зазначає О.А. Лаговська, аналіз елементів облікової політики стосовно доходів та фінансових результатів як об'єктів бухгалтерського обліку показав, що облікова політика у розрізі даних об'єктів практично не регламентується, тому необхідно роз-

глянути це питання з метою запобігання викривлення фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання. Науковець пропонує у Наказі про облікову політику виділити наступні елементи стосовно даних об'єктів:

- класифікація доходів підприємства;
- визнання доходів (від реалізації продукції (товарів та інших активів), надання послуг, від використання активів іншими суб'єктами господарювання);
- використання прибутку;
- форми внутрішньої звітності стосовно доходів та фінансових результатів [6, с. 57].

Проте при формуванні облікової політики важливо враховувати також особливості: аспекти діяльності підприємства, потреби керівництва у деталізації даних, кваліфікацію бухгалтерії та рівень автоматизації на підприємстві. Також необхідно вносити зміни при зміні у законодавстві, враховувати галузеві особливості тощо. Тому нами запропоновано модель формування облікової політики стосовно фінансових результатів, що представлено на рис. 1.

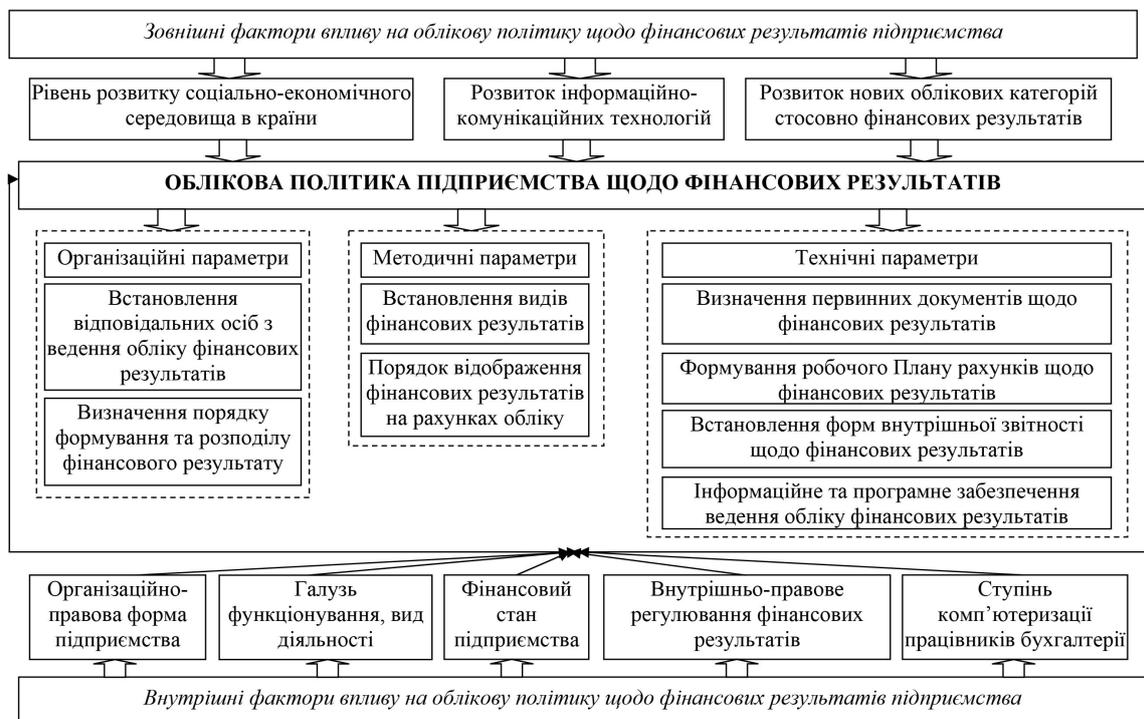


Рис. 1. Модель формування облікової політики стосовно фінансових результатів

На будь-якому підприємстві доцільним стає затвердження порядку розрахунку фінансових результатів, які мають певні зміни у кожній країні:

1) метод порівняння доходів і витрат (метод «витрати-випуск»), за яким прибуток або збиток розраховується шляхом віднімання від доходу витрати за звітний період;

2) метод порівняння капіталу, який визначає прибуток або збиток на підприємстві шляхом приросту власного капіталу. Тобто від вартості власного капіталу на кінець року віднімається вартість на початок періоду [7, с. 30].

Крім того, на теперішній час у різних країнах існує три концепції розрахунку чистого прибутку, які

виступають ключовим показником фінансових результатів підприємства:

1) синтетична концепція: відповідно до цієї концепції доходи і витрати відображають у міру здійснення господарських операцій, при цьому дотримується класифікація за видами діяльності для постійного порівняння;

2) семантична концепція: досліджуються можливості використання показника прибутку для аналізу ефективності діяльності підприємства за допомогою фінансових коефіцієнтів і максимізації його в певних умовах ринку;

3) прагматична концепція: припускається, що показник прибутку є необхідним елементом процесу

прогнозування грошових потоків, окупності капіталу і оцінки ризику інвестицій [7, с. 31].

Таким чином, як було зазначено раніше, виникає необхідність у формуванні внутрішньої звітності, яка б не тільки показувала кінцевий результат діяльності підприємства, але й розкривала, за рахунок чого досягнуто такі результати. Крім того, важливо також вказувати не тільки отримані прибутки, але й за фактом отримані кошти, тобто прямиї зв'язок чи його відсутність, адже підприємство може бути прибутковим, але неплатоспроможним, і навпаки.

При цьому необхідно деталізувати доходи і витрати не тільки за видами діяльності, як того вимагають національні стандарти, але й за джерелами виникнення з виділенням різних видів діяльності, що спростить проведення аналізу. Так, Я.В. Волковська підкреслює, що дослідження структури витрат є важливим, адже, якщо розумієш, які витрати виникають, внаслідок чого та в якій кількості, тоді простіше їх оптимізувати. На прикладі готельно-ресторанних комплексів автор відзначає, що витрати простіше розглядати найперше у розрізі кожного підрозділу, які будуть виступати окремими центрами відповідальності, при цьому витрати будуть основні (ті, що виникають внаслідок основної

діяльності час від часу) та додаткові (ті, що виникають через відповідності вимогам «зірковості» та забаганки клієнтів) [8, с. 14].

Оптимізація витрат, їх мінімізація є важливими складовими процесу управління витратами. Керівництву та бухгалтерії при плануванні дій слід точно прорахувувати, які заходи доречно застосовувати для того чи іншого підприємства, при цьому треба враховувати, що хоча суб'єкти господарювання (центри відповідальності) різні, проте заклад один, тому оцінювати доцільно саме з того, що інші центри відповідальності можуть компенсувати ті чи інші витрати, проте з поправкою на налагодженість координації між підрозділами, адже може виникнути ситуація, коли центри є настільки окремими об'єктами, що не можуть залежати один від одного внаслідок паралельних процесів, коли потрібні одні й ті ж самі ресурси одночасно, тому у такому випадку необхідно чи налагоджувати краще зв'язки між центрами відповідальності, чи перерозподіляти наявні ресурси, чи залучати нові ресурси [9, с. 437]. Отже, можна виділити такі шляхи вдосконалення внутрішньої звітності стосовно формування фінансових результатів та використання прибутків (покриття збитків), що наведено на рис. 2.

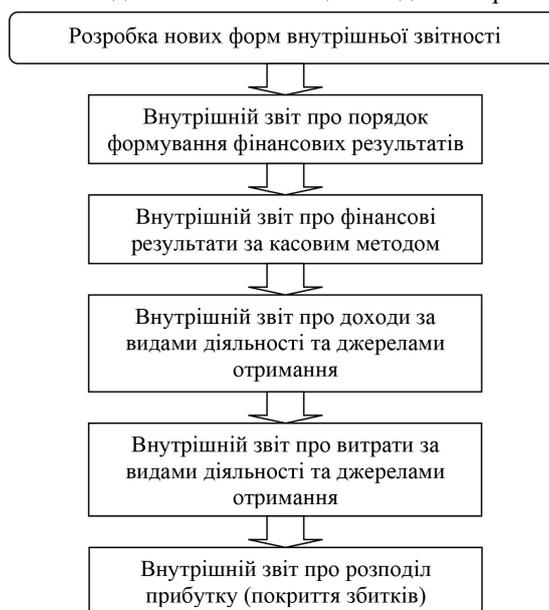


Рис. 2. Нові форми внутрішньої звітності про фінансові результати

Як можна побачити на рис. 2, завдяки запропонованим формам внутрішньої звітності з'явиться можливість отримувати інформацію не тільки про загальну суму фінансових результатів, основні показники стосовно прибутку (валовий прибуток, чистий прибуток тощо), але й розрізняти, який вид діяльності є більш прибутковим, за який вид діяльності платять у повному обсязі, а який треба переглядати, тому що виникає дебіторська заборгованість, що переходить у стан сумнівної. Крім того, окремо будуть аналізуватись доходи і витрати, що дозволить більш якісно проаналізувати та оптимізувати бізнес-процеси з метою збільшення прибутковості.

ВИСНОВКИ

Таким чином, можна зробити висновок, що облік фінансових результатів є доволі складним та одночасно

важливим питанням. Деталізація доходів і витрати з контролем грошових надходжень, а також розподілу отриманого прибутку або яким чином було покрито збитки. Це дозволить виділяти найбільш пріоритетні види діяльності, прогнозувати майбутні результати та планувати нові напрями розвитку. У випадку потреби можлива більша деталізація з метою поглибленого аналізу фінансових результатів, проте проведення такого повинно бути обґрунтованим, щоб витрати на його проведення окупались. Подібні удосконалення повинні закріплюватись в обліковій політиці та положенні про ведення управлінського обліку на підприємстві.

Напрямами подальших досліджень є побудова моделі обліку фінансових результатів на підприємстві.

Список використаних джерел

1. Прохар Н.В., Ночовна Ю.О. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики:

- монографія. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. 257 с.
2. Концептуальна основа фінансової звітності. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_009.
3. Міжнародні стандарти фінансової звітності. URL: <https://www.minfin.gov.ua/news/view/mizhnarodni-standarty-ffinansovoi-zvitnosti--pereklad-ukrainskoiu-movoiu---rik?category=dohidna-politika&subcategory=buhgalterskij-oblik>
4. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні". URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку "Загальні вимоги до фінансової звітності". URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
6. Лаговська О.А. Доходи та фінансові результати як об'єкти облікової політики. Вісник ЖДТУ. 2006. №2. С. 53-59.
7. Рета М.В., Пляка Г.О. Сучасні проблеми обліку фінансових результатів діяльності підприємств. Вісник НТУ "ХПІ". 2015. № 25 (1134). С. 25-34.
8. Волковська Я.В. Основні та додаткові витрати операційної діяльності на підприємствах готельно-ресторанного комплексу, Економіка і фінанси. 2016. № 8. С. 13-19.
9. Волковська Я.В. Шляхи скорочення витрат на прикладі підприємств готельно-ресторанного комплексу, Молодий вчений. 2017. № 8. С. 437-441.

References

1. Prokhar N.V., Nochovna Yu.O. Accounting for incomes, expenses and financial results: problems of theory and practice: monograph. Poltava: RVV PUET, 2011. 257 p. (in Ukrainian).
2. Conceptual basis of financial reporting. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_009.
3. International Financial Reporting Standards. URL: <https://www.minfin.gov.ua/news/view/mizhnarodni-standarty-ffinansovoi-zvitnosti--pereklad-ukrainskoiu-movoiu---rik?category=dohidna-politika&subcategory=buhgalterskij-oblik>
4. Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine". URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
5. National Accounting Standard (Standard) "General Requirements for Financial Statements". URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
6. Lahovska O.A. Revenues and financial results as objects of accounting policy. Journal of ZhDTU, 2006. № 2. pp. 53-59. (in Ukrainian).
7. Reta M.V., Pliaka H.O. Modern problems of accounting of financial results of activity of enterprises. Bulletin of the NTU "KhPI", 2015. №25 (1134). pp. 25-34. (in Ukrainian).
8. Volkovska Y.V. Basic and additional expenses of operational activity at the enterprises of the hotel and restaurant complex. Economics and Finances. 2016. № 8. pp.13-19. (in Ukrainian).
9. Volkovska Y.V. Ways of reducing costs by example of enterprises of the hotel and restaurant complex. Young scientist. 2017. № 8. pp. 437-441. (in Ukrainian).

ГУРІНА

Ганна Сергіївна
gurina_gs@ukr.net

УДК 339.564

ЕКОЛОГІЧНИЙ ЧИННИК ЯК СВІТОВИЙ ТРЕНД ФОРМУВАННЯ
ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АВІАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИк.е.н., доцент,
Національний авіаційний
університетECOLOGICAL FACTOR AS THE WORLD TREND OF FORMATION OF
EXPORT POTENTIAL OF THE AVIATION COMPLEX OF UKRAINE*HURINA Hanna Serhiivna – PhD in Economics, Associate Professor, National aviation university, Kyiv, Ukraine*

У статті розглянуто роль екологічного чинника як світового тренда в сучасних умовах ведення бізнесу та його впливу на конкурентоспроможність авіаційного комплексу. Визначено особливості формування конкурентних переваг в залежності від екологічного складника в діяльності авіації. Проаналізовані складові та процеси, які мають безпосередній вплив на розвиток експортного потенціалу авіаційного комплексу. Виявлено, що поза увагою залишається питання екології як чинника конкурентоспроможності авіаційних підприємств. Метою статті є визначення впливу на формування конкурентоспроможності авіаційного комплексу такого чинника, як екологізація. На сучасному етапі процеси екологізації транспортної інфраструктури є необоротними, а в умовах високої неекологічності авіаційного транспорту матимуть вплив на суб'єктів ринку авіаційного комплексу.

* * *

В статье рассмотрена роль экологического фактора как мирового тренда в современных условиях ведения бизнеса и его влияния на конкурентоспособность авиационного комплекса. Определены особенности формирования конкурентных преимуществ в зависимости от экологического компонента в деятельности авиации. Проанализированы составляющие и процессы, которые имеют непосредственное влияние на развитие экспортного потенциала авиационного комплекса. Выявлено, что без внимания остается вопрос экологии как фактора конкурентоспособности авиационных предприятий. Целью статьи является определение влияния на формирование конкурентоспособности авиационного комплекса такого фактора, как экологизация. На современном этапе процессы экологизации транспортной инфраструктуры являются необратимыми, а в условиях высокой неэкологичности авиационного транспорта будут иметь влияние на субъектов рынка авиационного комплекса.

* * *

Introduction. *Effective management of the competitiveness of modern aviation complex should include a solution to the issue of environmental logistics. It should be noted that management of the competitiveness of the aviation complex is a certain aspect of its management, aimed at the formation, development and implementation of competitive advantages, ensuring the viability of the industry as a subject of economic competition, and should be based on the chosen competitive strategy in view of the harmonization of rules with the European Union.*

Results. *Separately, it is necessary to highlight the ecological component, the importance and importance of which in the formation of the competitiveness of the aviation complex has increased recently. This is explained by the fact that in the context of the environmental crisis, countries have begun to search for an optimal combination of effective environmental and economic regulators aimed at improving the use of nature and reducing the negative impact on the environment. An ecological approach is characteristic of all areas of socio-economic development of the modern world. Consequently, an important factor in the development of the aviation complex is the ecological optimization of the logistic flows of the enterprise, passing through the spheres of supply, production, sales, including integration processes with suppliers of raw materials, and consumers of end products.*

Conclusion. *Modern trends in world development are the widespread introduction of advances in advanced scientific and technological developments, which impetus the structural shift in the economy, stimulating the production of new high-tech high-tech products. The conditions of the global market environment and integration into the world economic space dictate the need to intensify international cooperation of Ukraine, in particular with the European Union, as one of the effective ways to increase the country's competitiveness and its further development on an intensive basis. Exports, as a result of achieving the competitiveness of the goods in the foreign market, suggests simultaneously about the effective work of the company, both from the point of view of its counterparties, and from the point of view of the external environment.*

Ключові слова: авіаційний комплекс, екологія, конкурентна перевага, експортний потенціал, тенденції світового розвитку

Ключевые слова: авиационный комплекс, экология, конкурентное преимущество, экспортный потенциал, тенденции мирового развития

Keywords: aviation complex, ecology, competitive advantage, export potential, trends of world development

ВСТУП

Україна з точки зору довгострокових перспектив, безумовно, цікавить іноземних інвесторів. Цей фактор визначається як загальними масштабами сфери застосування іноземних інвестицій, так і позитивними зрушеннями щодо ринкових перетворень, але все ж таки

заважає фактор політичної нестабільності. Як свідчить практика сучасного господарювання, названі проблеми тією чи іншою мірою мають місце на всіх рівнях управління підприємствами – внутрішньовиробничому, галузевому, регіональному, державному, міжнародному. Тому управлінські рішення та вирішення питань вимагають спільних дій кожної ланки підприємницької

діяльності, формування відповідної стратегії розвитку та ефективної системи управління з боку державних органів із застосуванням сучасних підходів трансформації економіки. Складники, що встановлюють певний рівень конкурентоспроможності, складаються з таких компонентів, як виробництво та виробничий потенціал, ресурси, маркетинг, менеджмент, фінанси, науково-дослідна та інноваційна діяльність.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Фактори конкурентоспроможності авіаційного підприємства, такі як правове середовище, природно-ресурсний потенціал країни, стан розвитку товарних ринків, впливають на окремі складники конкурентоспроможності та здатні впливати на загальні результати. Окремо необхідно виділити екологічний складник, значення і вагомість якого у формуванні конкурентоспроможності авіаційного комплексу підвищилася останнім часом. Це пояснюється тим, що в умовах екологічної кризи, країни почали пошук оптимального поєднання ефективних еколого-економічних регуляторів, спрямованих на поліпшення природокористування і зменшення негативної дії на довкілля. Екологічний підхід є характерним для всіх напрямів суспільно-економічного розвитку сучасного світу. Отже, важливим фактором розвитку авіаційного комплексу є екологічна оптимізація логістичних потоків підприємства, що проходять через сфери постачання, виробництва, збуту, включаючи процеси інтеграції з постачальниками сировини, та споживачами кінцевої продукції [5]. Україна належить до небагатьох країн, що володіють повним технологією створення авіаційної техніки, і займає провідне місце на світовому ринку, що не раз доведено як у цивільній, так і у військовій авіації. За рівнем розвитку літакобудування Україна належить до найбільш розвинутих держав. Таку промисловість мають п'ять-шість держав, які застосовують новітні технології у повному циклі виробництва авіаційної техніки. Україна на сьогодні може пишатися авіаційною технікою (АТ), яка успішно конкурує зі світовими зразками. Але наша АТ має певні конкурентні переваги у порівнянні із закордонними аналогами. Відновлення АТ для потреб армії свідчать про значний потенціал авіаційної галузі, як складової авіаційного комплексу України. Літакобудування є однією з найбільш прибуткових, задіяних в міжнародних економічних відносинах, і, в той же час, найбільш капіталоемних галузей машинобудування, а також можна говорити про бюджетоутворюючу функцію авіаційної галузі загалом. Реалізація європейського інтеграційного вектору зовнішньоекономічної політики України, зокрема, вимагає нових підходів та цілісної стратегічної програми якісного удосконалення як товарної, так і географічної структури експорту, а також державних заходів його підтримки і стимулювання. Тому актуальним завданням залишається визначення основних напрямків та конкретних перспективних заходів у сфері сприяння ефективній реалізації експортного потенціалу України. Розвиток експортного потенціалу – пріоритетна складова зовнішньоекономічного розвитку країни, її основою є формування конкурентних переваг галузей національної економіки. Україна має значні природні переваги: достатнє число робочої сили, ви-

гідне географічне положення, багаті природні ресурси, але це тільки можливі потенційні переваги, які ще потрібно розвивати і реалізовувати. В умовах, неефективного використання природних ресурсів і конкурентних переваг, якими володіє Україна, стає очевидною необхідність дослідження проблем реалізації вітчизняної політики стимулювання експорту, розвитку і реалізації експортного потенціалу [3]. Також слід зазначити, що не останню роль в нарощуванні потенціалу авіаційних підприємств відіграють певні зрушення і зміни у законодавстві та впровадженні програм розвитку галузі. Максимально ефективне використання та поєднання науки і виробництва – мета, яка допоможе налагодити співпрацю у галузі, вийти на міжнародні ринки з конкурентоспроможною продукцією. Під потенціалом слід розуміти і налагоджену співпрацю з партнерами з інших країн.

РЕЗУЛЬТАТИ

На сучасному етапі "перезавантаження" та розвитку авіаційної галузі є питання відмови від традиційних підходів як у виробничій сфері, так і у підтримці сучасних трендів екологізації логістичних процесів. Усі ці фактори не мають зашкодити подальшому пошуку партнерів в інших країнах, бо вихід на нові ринки має певний набір невизначеностей та ризиків. Дослідження сучасних шляхів формування стратегії експортного потенціалу авіаційного комплексу, який має вагому платформу для розвитку, виділяє основні причини уповільнення темпів розвитку – скорочення технологічних розробок та інтелектуальних ресурсів, а також відсутність активної міжнародної співпраці з країнами-стратегічними партнерами. Як наслідок, на сьогодні український авіаційний ринок ще не повною мірою готовий до роботи в умовах «відкритого неба», а адаптовані до європейських стандартів нормативно-правові акти не враховують стан ринку авіаційних послуг в Україні. Все це є невід'ємними складовими експортного потенціалу галузі, а їх розгляд має носити комплексний характер та сприяти розвитку за всіма напрямками співпраці. Відбувається погіршення вікової структури кадрового потенціалу галузі, що загрожує її перспективам. Крім того, необхідно зважати на такий великий ринок збуту для авіаційних підприємств, як країни ЄС, де існують дуже жорсткі екологічні вимоги. Нині кожен інститут ЄС (Європейська комісія, Європейський парламент, Європейська Рада, Європейське агентство з навколишнього середовища) тією чи іншою мірою займаються екологічною проблематикою. Багаточисельні директиви ЄС з охорони навколишнього середовища (нині їх більше 90) стосуються загальної політики Союзу у сфері контролю якості води та повітря, утилізації відходів, а також скорочення промислових викидів, безпеки біотехнологій, зниження рівня шумів [3]. Країни – члени ЄС приймають ці директиви до обов'язкового виконання, а отже, всі екологічні вимоги і норми повинні бути враховані авіаційними підприємствами, які виходять на європейські ринки збуту. На 79-й сесії Економічної європейської комісії (21-24 лютого 2017 р.) у межах стратегії змін на транспорті в ЄС зазначено серед цілей скорочення залежності від нафти і боротьба зі зміною клімату шляхом прискорення переходу транспорту на альтер-

нативні види енергії з низьким рівнем викидів, такі як передові види біопалива [2]. Директива Комісії 2011/63/ЕС від 1 червня 2011 р. доповнює для гармонізації до технічного прогресу Директиву 98/70/ЕС Європейського Парламенту та Ради стосовно якості бензину та дизельного палива і вносить доповнення, які стосуються вимог до біоетанолу, для приведення у відповідність до Директиви. У довготерміновій перспективі компанії мусять скорочувати обсяги емісії. У Директиві № 2008/101/ЄС передбачено систему штрафів для авіакомпаній, які відмовляються виконати її приписи [2].

ВИСНОВКИ

Сучасними тенденціями світового розвитку є широке впровадження досягнень передових науково-технологічних розробок, що надає імпульс структурним зрушенням економіки, стимулюючи виробництво нової наукоємної високотехнологічної продукції. Умови глобального ринкового середовища та інтеграції у світовий економічний простір диктують необхідність активізації міжнародного співробітництва України, зокрема з Європейським Союзом, як одного з ефективних способів підвищення конкурентоспроможності країни і подальшого її розвитку на інтенсивній основі. Здійснення експорту як результату досягнення конкурентоспроможності товару на зовнішньому ринку, свідчить одночасно про ефективну роботу підприємства як з погляду його контрагентів, так і з погляду зовнішнього оточення. У цьому полягає подвійність експорту з позицій його участі у забезпеченні ефективної діяльності підприємства: він одночасно виступає і як фактор, і як результат ефективної роботи та менеджменту підприємства. Експорт як результат ефективної зовнішньоекономічної діяльності підприємства, стає можливим тільки у випадку, якщо продукція підприємства є конкурентоспроможною на світових ринках за умови врахування всіх трендів сучасності. В Ук-

раїні необхідно запровадити інструменти виходу на сучасний рівень виробничої і технологічної бази та впровадити механізми заохочення інноваційної діяльності.

Список використаних джерел

1. Harrington J.D., Barnstorff K., Dambowsky F. *NASA study confirms biofuels reduce jet engine pollution*. URL: <http://www.nasa.gov/aero>
2. Directive 2003/87 / EC of the European Parliament and of the Council of 13 October 2003 establishing a scheme for the reduction of greenhouse gas emissions from trade within the Community and amending Council Directive 96/61 / EU. URL: <http://nfp.gov.ua/content/direktivi-es.html>.
3. Клапцов В.М. *Экологическая политика Евросоюза. Проблемы национальной стратегии*. 2010. № 3(4). С. 147-161.
4. International Energy Agency. *Summary 2017*. URL: <https://www.iea.org>.
5. Ситник О. *Екологізація транспортної логістики як чинник конкурентоспроможності авіаційного підприємства. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2018. Випуск 1 (13). С. 139-144.

References

1. Harrington J.D., Barnstorff K., Dambowsky F. *NASA study confirms biofuels reduce jet engine pollution*. URL: <http://www.nasa.gov/aero>
2. Directive 2003/87 / EC of the European Parliament and of the Council of 13 October 2003 establishing a scheme for the reduction of greenhouse gas emissions from trade within the Community and amending Council Directive 96/61 / EU. URL: <http://nfp.gov.ua/content/direktivi-es.html>.
3. Klaptsov V.M. *Environmental policy of the European Union. Problemy natsyonalnoi stratehyy*. 2010. № 3(4). pp. 147-161 (in Russian)
4. International Energy Agency. *Summary 2017*. URL: <https://www.iea.org>.
5. Sytnyk O. *Ecologization of transport logistics as a factor in the competitiveness of the aviation enterprise, Economic Bulletin of the Zaporizhzhia State Engineering Academy*. 2018. Issue 1 (13). pp. 139-144 (in Ukrainian)

ВИННИЦКАЯ

Оксана Анатольевна
vinnytska.oksana@ukr.net

к.э.н., доцент, Уманский
государственный педагогический
университет имени Павла Тычины

ЧВЕРТКО

Людмила Андреевна
luda_um@ukr.net

к.э.н., доцент, Уманский
государственный педагогический
университет имени Павла Тычины

КОРНИЕНКО

Татьяна Александровна
kornienkoto@ukr.net

к.э.н., доцент кафедры, Уманский
государственный педагогический
университет имени Павла Тычины

УДК 336.02

**СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССА
ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ**

**STRATEGIC DIRECTIONS OF IMPROVING THE PROCESS OF
FORMING THE INCOMES OF LOCAL BUDGETS**

VINNITSKAYA Oksana Anatolevna – PhD in Economics, Associate Professor, Uman State Pedagogical University after Pavlo Tychyna

CHVERTKO Lyudmila Andreevna – PhD in Economics, Associate Professor, Uman State Pedagogical University after Pavlo Tychyna

KORNIENKO Tatyana Aleksandrovna – PhD in Economics, Associate Professor of department, Uman State Pedagogical University after Pavlo Tychyna

Статья посвящена вопросам формирования доходов местных бюджетов и регулирования межбюджетных отношений в условиях бюджетной децентрализации. Определены приоритетные пути совершенствования системы формирования доходов местных бюджетов в Украине в условиях экономических преобразований. Исследован процесс финансового обеспечения местных бюджетов и предложены пути развития местного самоуправления.

* * *

Вступ. Серед стратегічних завдань нинішнього процесу формування доходів місцевих бюджетів України проблема прискорення процесів бюджетної децентралізації є однією з найактуальніших і найгостріших. Практичне втілення бюджетної децентралізації, означає, що органи місцевого самоврядування набувають більшої відповідальності і в їх розпорядження надходить більше коштів. Одним із пріоритетних завдань, що передбачається вирішувати в рамках Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації місцевої влади в Україні, є бюджетна децентралізація. У рамках цієї концепції дана проблема зводиться до підвищення бюджетної самостійності органів місцевої влади та зростання доходів місцевих бюджетів. За наявності негативних тенденцій і кризових явищ в економіці, слабкої фінансової дисципліни, високого рівня корупції, низького рівня довіри до системи державного управління надзвичайно важливі питання фіскальної децентралізації.

Мета – охарактеризувати та обґрунтувати пріоритетні напрями вдосконалення процесу формування доходів місцевих бюджетів у контексті бюджетної децентралізації.

Результати. У контексті процесів децентралізації бюджетної системи України актуалізується питання розширення доходної бази місцевих бюджетів, що є фінансовою базою місцевих органів влади. З метою реалізації Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні було прийнято ряд нововведень до Бюджетного та Податкового кодексів України, які вносять докорінні зміни у перерозподіл бюджетних ресурсів, які повинні сприяти їх децентралізації та розширенню доходної бази місцевих бюджетів. З 2015 р. в Україні впроваджуються нові підходи у взаємодії центрального та місцевих бюджетів, що стимулюватиме місцеву владу збільшити доходну базу.

Висновки. Сучасна наука про державне управління має широкий спектр засобів державного впливу на розвиток місцевих бюджетів в країні. Проте недостатність доходної бази в регіонах, неможливість місцевих бюджетів повністю фінансувати виконання своїх обов'язків вимагає вдосконалення методів державного управління місцевих бюджетів, використання яких є актуальним в Україні з урахуванням соціально- економічні відмінності у соціальному розвитку та багатоаспектний аналіз зовнішніх факторів.

* * *

Introduction. In the presence of negative trends and crisis phenomena in the economy, weak financial discipline, a high level of corruption, a low level of confidence in the public administration system, issues of fiscal decentralization are extremely important.

The purpose is to disclose and justify the priority ways to improve the system of formation of local budgets in the context of fiscal decentralization.

Results. In the context of the processes of decentralization of the budget system of Ukraine, the issue of expanding the revenue base of local budgets, which are the financial basis of local governments, is being actualized. In order to implement the Concept of reforming local self-government and the territorial organization of power in Ukraine, a number of innovations have been adopted to the Budget and Tax Codes of Ukraine, which bring fundamental changes in the redistribution of budget resources, which should contribute to their decentralization and expansion of the revenue base of local budgets. Since 2015, new approaches have been introduced in Ukraine in the interaction of central and local budgets that will stimulate local authorities to increase the revenue base.

Conclusions. Modern science of public administration has a wide range of means of state influence on the development of local budgets in the country. However, the insufficiency of the revenue base in the regions, the impossibility of local budgets to fully finance the fulfillment of their duties require the improvement of public administration methods of local budgets, the use of which are relevant in Ukraine, taking into account socio-economic disparities in social development and a multi-aspect analysis of external factors.

Ключевые слова: местные бюджеты, бюджетная политика, бюджетная децентрализация, межбюджетные отношения

Ключові слова: місцеві бюджети, бюджетна політика, бюджетна децентралізація, міжбюджетні відносини

Keywords: local budgets, fiscal policy, fiscal decentralization, intergovernmental relations

ВВЕДЕНИЕ

Первым этапом украинской реформы формирования местных бюджетов стало утверждение Концепции реформирования местного самоуправления и территориальной организации власти в Украине [1] и плана мероприятий по ее реализации. Одной из задач, которую предполагается решать в рамках концепции является бюджетная децентрализация. В рамках новой концепции эта проблема сводится к повышению бюджетной самостоятельности местных органов власти и увеличение доходов местных бюджетов.

В условиях наличия негативных тенденций и кризисных явлений в экономике, слабой финансовой дисциплины, высокого уровня коррупции, низкого уровня доверия к системе государственного управления вопросы бюджетной децентрализации является чрезвычайно актуальным.

Вопросам формирования местных бюджетов и их влияния на социально-экономическое развитие территорий посвящены труды отечественных ученых: И. Ковальчук [2], М. Корнеев [4], Л. Сергиенко [6], Н. Праць [8], С. Чолач [9] и др..

ЦЕЛЬ РАБОТЫ – охарактеризовать и обосновать приоритетные направления совершенствования процесса формирования доходов местных бюджетов в контексте бюджетной децентрализации.

МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Методологической и информационной основой работы являются научные труды, материалы периодических изданий, ресурсы Internet, нормативно-правовые акты.

При проведении исследования использованы методы структурно-логического анализа, сравнения и обобщения.

РЕЗУЛЬТАТЫ

По мнению отечественных ученых, основной причиной того, что местные власти довольно ограниченный перечень полномочий, объем ответственности и финансовых ресурсов, является то, что центральная власть не заинтересована в проведении децентрализации бюджетно-налоговой системы, так как это автоматически приведет к ограничению ее полномочия и сужение ресурсной базы.

В контексте процессов децентрализации бюджетной системы Украины актуализируется вопрос расширения доходной базы местных бюджетов, которые являются финансовой основой органов местного самоуправления. Реализация этого вопроса требует создания условий для независимой и эффективной деятельности местных органов власти, способности органов местного самоуправления обеспечивать социально-экономическое развитие территорий и повышать уровень предоставления общественных услуг населению путем укрепления финансовой базы местных бюджетов.

Процесс формирования стратегии реформирования

доходов местных бюджетов в условиях бюджетной децентрализации целесообразно разделить на следующие этапы (рис. 1): подготовительный, поисковый, программный, организационный, аналитический.

Составление прогноза на плановый и следующие за плановым два бюджетных периода является обязательным в соответствии с положениями Бюджетного кодекса Украины. При прогнозировании доходов местных бюджетов необходимо учитывать оценку стратегии деятельности с учетом программ и решений местных органов власти и текущей экономической ситуации в регионе.

Формирование местного бюджета должно основываться на приоритетах региональной бюджетной политики. Прогнозные и программные документы социально-экономического развития территории, прогноз финансового баланса на последующие годы должны быть основой для определения приоритетных направлений доходов местных бюджетов. В бюджетном процессе должны быть учтены среднесрочная и долгосрочная перспектива, установлена связь с общими целями социально-экономического развития страны и административно-территориальных единиц [2].

Ни одна система не может быть успешной, если она не имеет действенного контроля. Финансовый контроль обеспечивает эффективное управление доходами местных бюджетов и способствует достижению определенных целей. Условием эффективного бюджетного процесса, важными факторами для формирования показателей проекта бюджета на следующий год является отчетность, мониторинг и оценка результативности управления средствами местных бюджетов [2].

Дальнейшее совершенствование бюджетной децентрализации требует введения формирования бюджетов с учетом стратегических целей формирования доходов местных бюджетов на перспективу. Недостаточность доходной базы местных бюджетов, невозможность их в полном объеме финансировать выполнение полномочий органов местного самоуправления требуют совершенствования стратегических направлений формирования доходов местных бюджетов в современных условиях бюджетной децентрализации.

С целью реализации Концепции реформирования местного самоуправления и территориальной организации власти в Украине принят ряд нововведений в Бюджетный и Налоговый кодексы Украины, которые несут кардинальные изменения в перераспределение бюджетных ресурсов, что должно способствовать их децентрализации и расширению доходной базы местных бюджетов. С 2015 г. в Украине введены новые подходы во взаимодействии центральных и местных бюджетов, которые будут стимулировать местные органы власти к наращиванию доходной базы. Часть социальных расходов, таких как финансирование медицины и образования, государство берет на себя путем предоставления субвенций [3].



Рис. 1. Основные этапы процесса формирования стратегии реформирования доходов местных бюджетов в условиях бюджетной децентрализации

По мнению некоторых отечественных исследователей [3] изменения в бюджетное законодательство расширяют права местных органов власти и предоставляют им полную бюджетную самостоятельность, а также расширяют источники наполнения местных бюджетов. Однако, с таким утверждением трудно согласиться, поскольку весьма значительной и аргументированной критика правительственных мер по обеспечению процессов децентрализации. Ведь в Украине сегодня процессы бюджетной децентрализации хотя и приобрели необратимый характер, но не имеют системности и все еще не способствуют стимулированию местных органов к поиску источников активизации собственных финансовых ресурсов [4].

Изменения в законодательстве по бюджетной децентрализации вводят альтернативные пути увеличения налоговых поступлений в местные бюджеты, в частности, местным бюджетам передается:

10 % налога на прибыль предприятий;

100 % государственной пошлины;

80 % экологического налога (при этом 55 % будут направляться в областные бюджеты, а 25 % – в районные бюджеты и бюджеты городов областного значения);

акцизный налог от реализации через розничные сети пива, алкогольных напитков, табачных изделий, нефтепродуктов, биодизеля и сжиженного газа;

25 % платы за недра;

местные сборы (налог на недвижимость по включению до налогообложения коммерческого (нежилого) имущества, единый налог);

налог на имущество («роскошные» автомобили);

налог на прибыль коммунальных предприятий, другие налоги;

75 % налога на доходы физических лиц (60 % налога получают бюджеты городов областного значения и

районов, 15 % – областные бюджеты) 40 % – бюджет г. Киева [4, с. 57].

Однако, как и ранее, основным бюджетообразующим налогом местных бюджетов остается налог на доходы физических лиц. Однако Законом Украины от 01.01.2016 № 79-VIII "О внесении изменений в Бюджетный кодекс Украины относительно реформы межбюджетных отношений" [5] внесены изменения относительно разграничения этого налога между бюджетами. Отныне в областной бюджет отчисляется 15 % налога на доходы физических лиц, в бюджеты городов областного значения – 60 %, в бюджет г. Киева – 40 %, в бюджеты сел – 25 %, в государственный бюджет – 25 % [6]. До 2015 г. действовали другие нормативы отчислений: в областной бюджет – 25 %, в бюджеты городов областного значения – 75 %, в бюджет г. Киева – 50 %. Таким образом, государственному бюджету передано относительно стабильное и доходный источник поступлений местных бюджетов.

С принятием Налогового кодекса Украины значительно сократилось количество местных налогов и сборов – с 14 до 5, а с изменениями – до 4. Однако, следует заметить, что отмена коммунального налога, рыночного сбора и налога на рекламу негативно повлияло на доходы местных бюджетов. Новым законодательством ликвидированы налоги, которые составляли основу поступлений от местного налогообложения, а налог на недвижимое имущество, отличное от земельного участка, единый налог и два сбора. Включение в их состав единого налога привело к повышению удельного веса местных налогов и сборов в структуре доходов местных бюджетов. Поэтому, одним из главых среди местных налогов и сборов стал единый налог [7, с. 221-227].

Таким образом, в результате внесения изменений в Налоговый и Бюджетный кодекс произошло сокра-

щение как общегосударственных, так и местных налогов и сборов. Доходы местных бюджетов расширен за счет поступлений от акцизного налога по реализации подакцизных товаров в розницу по ставке 5 % стоимости реализованного товара, 10 % налога на прибыль коммерческих предприятий, 100-процентным закреплением за местными бюджетами государственной пошлины, платы за предоставление административных услуг и т.д. [3].

Используя информацию, содержащуюся в отчетах об исполнении местных бюджетов, оценивают эффективность реализации бюджетных программ, выявляют недостатки и ошибки. Мониторинг и оценка осуществляются на основании данных официальной отчетности. Мониторинг обеспечивает непрерывный процесс сбора и обработки данных о показателях выполнения местных бюджетов. Оценка эффективности работы местных органов власти по использованию бюджетных средств позволяет своевременно предупредить возможные проблемы, связанные с исполнением бюджета, выявить тенденции, установить причинно-следственные связи существования определенных трендов и разработать меры по улучшению качества общественных услуг и эффективности расходов местных бюджетов [8]. В то время как мониторинг сосредотачивается на текущих операциях и сравнении показателей, оценка – на анализе конечных результатов выполнения местных бюджетов [2].

Основные задачи системы мониторинга и оценки определены отечественными исследователями, и сводятся к следующему [2]:

определить, местные органы власти выполняют возложенные на них полномочия и функции с соблюдением требований бюджетного законодательства; оценить фискальную и кредитную способность органов местного самоуправления с помощью финансовых коэффициентов;

оценить экономическую эффективность и результативность конкретной бюджетной программы и определить пути повышения результативности ее выполнения, оптимизации бюджетных доходов, перераспределения средств в рамках программы или, в случае необходимости, нескольких программ.

ВЫВОДЫ

Дальнейшее совершенствование менеджмента бюджетных средств требует введения формирования бюджетов с учетом стратегических целей социально-экономического развития территории на многолетнюю перспективу и результатов деятельности участников бюджетного процесса, достигнутых в предыдущих бюджетных периодах.

Современная наука государственного управления имеет широкий спектр средств государственного влияния на развитие местных бюджетов в стране. Однако недостаточность доходной базы в регионах, невозможность местных бюджетов в полном объеме финансировать выполнение своих обязанностей требуют совершенствования методов государственного

управления местными бюджетами, использование которых актуальны в Украине с учетом социально-экономических диспропорций общественного развития и многоаспектного анализа внешних факторов.

Список использованных источников

1. Об одобрении Концепции реформирования местного самоуправления и территориальной организации власти в Украине: Распоряжение Кабинета Министров Украины от 01.04.2014 г. № 333-р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>

2. Чолач С.С. Совершенствование механизма управления средствами местных бюджетов Украины в условиях децентрализации власти. Эффективная экономика. 2015. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4538>

3. Сергиенко Л.К. Бюджетная децентрализация - путь к финансовому обеспечению местного самоуправления. Глобальные и национальные проблемы экономики. 2015. Выпуск 7. С. 743-746.

4. Ковальчук И.В. Местные налоги и сборы как финансовая основа процесса децентрализации. Юридический научный электронный журнал. 2016. № 1. С. 55-58.

5. О внесении изменений в Бюджетный кодекс Украины относительно реформы межбюджетных отношений: Закон Украины от 28.12.2014 г. № 79-19. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>

6. Официальный сайт Министерства финансов Украины. URL: www.minfin.gov.ua

7. Проць Н.В. Формирование налоговых поступлений местных бюджетов в контексте бюджетной децентрализации. FINANCIAL SPACE. 2015. № 1 (17). С. 221-227

8. Корнеев М.В. Совершенствование теоретико-методологического обеспечения обобщающей оценки уровня финансовой автономии. Актуальные проблемы экономики. 2009. № 7 (97). С. 229-235.

References

1. On approval of the Concept of reforming local self-government and the territorial organization of power in Ukraine: Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine of 01.04.2014, № 333-p. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80> (in Ukrainian).

2. Cholach S.S. Improving the management mechanism of local budget funds of Ukraine in the context of decentralization of power. Efektyvna ekonomika. 2015. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4538> (in Ukrainian).

3. Serhiienko L.K. Budget decentralization - the path to the financial support of local government. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. 2015. Issue 7. pp. 743-746. (in Ukrainian).

4. Kovalchuk I.V. Local taxes and fees as the financial basis of the decentralization process. Yurydychnyi naukovi elektronnyi zhurnal. 2016. № 1. pp. 55-58. (in Ukrainian).

5. On Amendments to the Budget Code of Ukraine regarding the reform of intergovernmental relations: Law of Ukraine of 28.12.2014, №79-19. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua> (in Ukrainian).

6. Official website of the Ministry of Finance of Ukraine. URL: www.minfin.gov.ua (in Ukrainian).

7. Prots N.V. Formation of tax revenues of local budgets in the context of fiscal decentralization. FINANCIAL SPACE. 2015. № 1 (17). pp. 221-227. (in Ukrainian).

8. Kornieiev M.V. Improving the theoretical and methodological support of a generalized assessment of the level of financial autonomy. Aktualni problemy ekonomiky. 2009. № 7 (97). pp. 229-235. (in Ukrainian).