



АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 4'2017

(видається з 1994 року)

ISSN 2409-1944

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

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

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

Засновники:

Аудиторська фірма "Аналітик" спільно з Академією муніципального управління 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 № 6 від 16 березня 2017 року) та Вченою Радою Академії Муніципального

Управління (Протокол № 9 від 14 березня 2017 року). Повний або частковий передрук матеріалів журналу допускається лише за згодою редакції. Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Підписано до друку 12.04.2017

Формат 60/84/8

Наклад – 250 прим.

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

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

Факс: (044) 278-05-88

E-mail: efp.redaktor@gmail.com

Сайт: www.efp.in.ua



Суб'єкт видавничої справи

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

Типографія: ТОВ "Міжнародний бізнес центр"

Заступник редакційної колегії з правових наук:

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

Керівник редакційної колегії з економічних наук:

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

Заступник керівника редакційної колегії з економічних наук:

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

Члени редакційної колегії з економічних наук:

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

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

Іванюта Василь Фалімонович, д.е.н., доцент, професор кафедри бізнес-адміністрування та зовнішньоекономічної діяльності Полтавського університету економіки і торгівлі
Клименюк Микола Миколайович, д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту Академії муніципального управління

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

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

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

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

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

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

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

Керівник редакційної колегії з правових наук:

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

Шеф-редактор:

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

Випускний редактор:

Куцяк Олександр Анатолійович

Члени редакційної колегії з правових наук:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ЗМІСТ

С.А. ТКАЧЕНКО. Структурні компоненти методологічних принципів з кон'югованої (інтегрованої) економічної діагностики	4
Л.Г. СТОЖОК. Сутність інституціональної системи соціального захисту населення	7
Л.Ф. РОМАНЕНКО. Коучинг як освітня послуга та фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства	10
Н.В. ПРЯМУХІНА. Обґрунтування підходів до адаптаційного управління трансформаціями економічної системи	15
Т.І. ПІЗНЯК. Впровадження системи стандартів і міжнародних рекомендацій в галузі екологічного аудиту в Україні	19
В.П. БОНДАР, В.В. ПАВЛОВ. Фінансовий "дью ділідженс": сутність, специфіка та порядок застосування	26
І.П. ПАНАСЮК, О.П. ПРИСТАЙКО. Вплив туристичної галузі на функціонування вітчизняних авіакомпаній	31
І.В. ОЗЕРСЬКИЙ. Фаховий відбір кандидатів на посаду судді Конституційного Суду України у світлі проекту Закону України «Про Конституційний Суд України» (реєстр. № 5336-1 від 17.11.2016 р.)	35
К.В. БАГМЕТ. Трансформація системи соціального захисту: пошук оптимального підходу	39
Д.В. БАЛАНЧУК. Корпоративний сегмент та його роль в діяльності банків	44
Т.Е. ГОРОДЕЦЬКА, Ю.В. ОСЕНІНА. Аналіз систем прибуткового оподаткування підприємств в зарубіжних країнах	50
А.В. ХОМУТЕНКО, В.П. ХОМУТЕНКО. Державний фінансовий контроль за діяльністю суб'єктів господарювання України: аналітичний аспект	55
О.Б. БУТНІК-СІВЕРСЬКИЙ. Інтелектуальний капітал як фактор забезпечення економічної стійкості сучасних підприємств	61

ТКАЧЕНКО

Сергій Анатолійович
nukoblikaudit@inbox.ru

УДК 338.242.2:[65.012.122:338.43]

СТРУКТУРНІ КОМПОНЕНТИ МЕТОДОЛОГІЧНИХ ПРИНЦИПІВ З
КОН'ЮГОВАНОЇ (ІНТЕГРОВАНОЇ) ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИSTRUCTURAL COMPONENTS OF METHODOLOGICAL PRINCIPLES FOR
CONJUGATE (OF THE INTEGRATED) ECONOMIC DIAGNOSTICS

к.е.н., доцент кафедри
обліку і аудиту, в.о.
ректора Вищого навчально-
закладу «Міжнародний
технологічний
університет «Миколаїв-
ська політехніка»

У науковій статті обґрунтовано, тільки при наявності в методології всіх структурних елементів вона буде досить всебічно як в змістовному, так і в процедурному відношенні охоплювати підсистему інтегрованої економічної діагностики на підприємствах й в об'єднаннях, стане дієвим засобом дослідження їх виробничо-господарської діяльності.

В научной статье обосновано, только при наличии в методологии всех структурных элементов метода она будет достаточно всесторонне как в содержательном, так и в процедурном отношении охватывать функцию интегрированной экономической диагностики на предприятиях и в производственных объединениях, станет действенным средством исследования их системы производственно-хозяйственной деятельности.

The article is justified, only if all the structural elements of the method are present in the methodology, it will sufficiently comprehensively cover the function of integrated economic diagnostics at enterprises and production associations in both substantive and procedural terms, and will become an effective tool for researching their system of production and economic activities.

Ключові слова: інтегрована економічна діагностика, методологічний принцип, система стратегічного управління, структурний компонент й ціль

Ключевые слова: интегрированная экономическая диагностика, конъюгированный, методологический принцип, структурный элемент и цель

Keywords: Integrated economic diagnostics, Conjugated, Methodological principle, subsystem, System of strategic management, structural element, purpose

ВСТУП

Підсистема інтегрованої економічної діагностики, як і будь-яка інша підсистема функціонально розвинутих систем стратегічного управління діяльністю промислових підприємств та виробничих об'єднань, поряд з функціональною частиною включає і такі, що забезпечують елементи методу – це комплекси методологічних, інформаційних, програмних, технічних та організаційних проектних рішень, необхідних для її створення і функціонування. Провідне положення серед перерахованих елементів займає методологічне забезпечення підсистеми, що представляє сукупність керівних матеріалів (методик, інструкцій, положень та інше), що визначають зміст функції економічної діагностики і регламентують порядок її здійснення на всіх рівнях ієрархії системи управління виробництвом. Комплексність економічної діагностики в практичних умовах може бути забезпечена тільки при наявності на підприємствах теоретико-методологічних матеріалів, що визначають порядок взаємопов'язаного та узгодженого в часі дослідження різноманітних аспектів господарської діяльності на різних рівнях управління процесом виробництва (підприємство, цех, дільниця, бригада і робоче місце).

Хоча в загальногалузевих керівних методологічних матеріалах із створення функціонально розвинутих систем стратегічного управління діяль-

ністю промислових підприємств й виробничих об'єднань методологічне забезпечення як самостійний вид не передбачається, практика переконливо свідчить, що економічно ефективно формування та впровадження функцій системи управління можливо тільки на основі глибокого опрацювання методологічних аспектів кожної конкретної функції. Слід відзначити той факт, що не всі функції системи стратегічного управління підприємствами забезпечені науково-методологічними матеріалами в однаковій мірі й таке ін.

Порівняно добре забезпечені методологічними розробками функції обліку і планування, за якими є цілий ряд матеріалів [1, 2], що визначають порядок виконання зазначених функцій на підприємствах як в традиційних умовах управління, так й в умовах функціонально розвинутих систем стратегічного управління діяльністю підприємств і виробничих об'єднань, ін.

Менше за інших управлінських функцій забезпечена методологічними розробками економічна діагностика, в області якої в даний час потребами практики висунуто значну кількість питань до розробників її теоретичних основ. Незважаючи на те, що в даний час з питань діагностики господарської діяльності промислових підприємств опубліковано велику кількість робіт та видано ряд інструктивно-методологічних матеріалів загальногалузевого

характеру [3-7], багато які із них в силу різних причин не забезпечують комплексного дослідження всіх сторін діяльності підприємств. Слабкі теоретична розробка і практичне використання конкретних методологій здійснення функції діагностики на різних рівнях управління виробництвом підкреслюються багатьма фахівцями. При оцінці ситуації, що склалася відзначається, що недолік типових та галузевих методологій інтегрованої економічної діагностики виступає гальмом для розвитку економічної діагностики в національній економічній системі країни. Методологічні матеріали з економічної діагностики, що видаються, не можуть заповнити цю прогалину, так як вони призначені для певних органів і не здатні охопити усіх питань діагностики, з якими щодня доводиться стикатися плановим та обліково-економічним працівникам на підприємствах і об'єднаннях держави.

МЕТА РОБОТИ

Сучасні умови управління виробничими об'єднаннями та промисловими підприємствами, які характеризуються розвитком економічних форм впливу на виробництво, подальшим вдосконаленням планування і послідовним поширенням ринкових виробничо-господарських відносин та широким впровадженням економіко-математичних методів і новітньої обчислювальної техніки, поставили нові завдання перед теорією та практикою економічної діагностики. Мабуть, найважливішою із цих задач є створення для об'єднань універсальних методологічних матеріалів з інтегрованої економічної діагностики, що дозволяють досліджувати різноманітні аспекти діяльності за будь-який календарний період й відповідають вимогам багаторівневої побудови функціонально розвинутих систем стратегічного управління і інше.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретико-методологічним базисом статті виступає діалектичний метод та основні положення теорії діагностики і управління. У процесі дослідження використовувалися наступні методи: *абстрактно-логічний* (для теоретичного узагальнення та формулювання висновків); *монографічний* (при дослідженні теоретичних й практичних методик діагностики, управління); *економіко-статистичний*, *розрахунково-конструктивний*, *порівняльний* (при оцінці діагностики); *групування* (із метою характеристики практики діагностики), ін.

РЕЗУЛЬТАТИ

Для вирішення зазначеного завдання, перш за все, потрібно визначити зміст самого поняття «методологія» стосовно функції діагностики господарської діяльності. Пропозиції з цього питання зустрічаються в роботах багатьох вчених-економістів-аналітиків [8-10]. Грунтуючись на положеннях, висунутих провідними вченими-економістами-аналітиками, і конкретної практики розробки та використання методологічних матеріалів з діагностики в галузях промисловості, можливо зробити висновок, що на будь-якому рівні управління методологія інтегрованої

економічної діагностики повинна включати наступні складові елементи, що визначають її зміст:

- 1) систему цілей діагностики;
- 2) об'єкти діагностики;
- 3) перелік конкретних завдань діагностики, що забезпечують досягнення завданих цілей, періодичність і терміни їх вирішення;
- 4) джерела вихідної інформації;
- 5) способи отримання та обробки вихідної інформації, використовуваної в процесі діагностики;
- 6) схему й послідовність виконання економіко-аналітичних робіт, що ґрунтуються на існуючих взаємозв'язках показників;
- 7) способи і методи діагностики вихідної інформації;
- 8) порядок оформлення результатів діагностики;
- 9) організаційні етапи проведення діагностики;
- 10) розподіл обов'язків персоналу із проведення діагностики;
- 11) порядок використання дієвої економіко-аналітичної інформації і в системі управління.

ВИСНОВКИ

Тільки при наявності в методології всіх перерахованих вище елементів вона буде досить всебічно як в змістовному, так і в процедурному відношенні охоплювати функцію діагностики на підприємствах та стане дієвим засобом дослідження їх виробничо-господарської діяльності тощо. Серед розвідок актуальністю відзначається викладення блочного підходу до побудови методології інтегрованої економічної діагностики діяльності підприємства, ін.

Список використаних джерел

1. Макарьєва, В. И. Методология бухгалтерского учёта в условиях рыночной экономики / В.И. Макарьєва. - М.: НПКФ «ЛАНКС», 1993. - 124, [3] с.
2. Шкардун, В.Д. Маркетинговые основы стратегического планирования: теория, методология, практика / Владимир Дмитриевич Шкардун. - М.: Дело, 2005. - 374, [1] с.: ил., табл.
3. Галкина, Е.В. Комплексная финансовая диагностика эффективности деятельности организации / Е.В. Галкина. - Орел: Картуш, 2010. - 329 с.: ил.
4. Глазов, М. М. Диагностика предприятий: новые решения / М. М. Глазов. - СПб.: Изд-во СПб. универ. экон. и фин., 1997. - 122 с.: схема; 20 см.
5. Федотова, Е. Б. Экономическая диагностика и прогнозирование в управлении финансово-экономической деятельностью предприятия [Текст]: монография / Е.Б. Федотова. - Краснодар: КГУ, 2013. - 176 с.: ил., табл.
6. Хорев, А.И. Диагностика финансово-экономических показателей для программной деятельности предприятий агропромышленного комплекса / А.И. Хорев, А.И. Пахомов. - Воронеж: ВГТА, 2004. - 117 с.: ил., таблиц.
7. Шаланов, Н.В. Экономическая диагностика эффективности деятельности торгового предприятия: монография / Н.В. Шаланов, Ю.Н. Югадова. - Омск: Омский эконом. институт, 2008. - 115, [1] с.: ил., табл.

8. Вартанов, А.С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология / Александр Степанович Вартанов. - Москва: Финансы и статистика, 1991. - 78, [2] с.

9. Выборова, Е.Н. Методология финансовой диагностики субъектов хозяйствования / Е.Н. Выборова. -

Иркутск: ИГЭА, 2002.-138 с.: ил., табл.

10. Крепкий, Л.М. Экономическая диагностика предприятия: [методология, методика, организация, диагнозы, пути совершенствования] / Л.М. Крепкий. – Москва: Экономика, 2006. – 214, [1] с.: ил., таблиц..

СТОЖОК

УДК 330.342.146

Людмила Григорівна
Stozhok@ukr.netСУТНІСТЬ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО
ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯTHE ESSENCE OF THE INSTITUTIONAL SYSTEM OF SOCIAL
PROTECTION OF THE POPULATION

к.е.н., здобувач кафедри
управління персоналом та
економіки праці ДВНЗ
«Київський національний
економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

Стаття присвячена визначенню сутності інституціональної системи соціального захисту населення. Проаналізовано наукові підходи до визначення понять, «інститут», «інституція», «інституціональна система». Визначено основні елементи та складові інституціональної системи соціального захисту населення.

Статья посвящена определению сущности институциональной системы социальной защиты населения. Проанализированы научные подходы к определению понятий «институт», «институция», «институциональная система». Определены основные элементы и составляющие институциональной системы социальной защиты населения.

The article is devoted to definition of the essence of the institutional system of social protection of the population. The scientific approaches to the definition of «institute», «institution», «institutional» «institutional system» are analyzed. In the article the main elements and components of the institutional system of social protection of the population are identified.

Ключові слова: соціальний захист, інститут, інституція, інституціональна система

Ключевые слова: социальная защита, институт, институция, институциональная система

Keywords: social protection, institute, institution, institutional system

ВСТУП

Падіння рівня життя більшості населення призвело до збільшення кількості громадян, які не в змозі самостійно вирішити соціальні проблеми та покращити матеріальний стан і відповідно потребують соціальної підтримки зі сторони держави. Незважаючи на трансформацію інституціональних основ соціального захисту за період незалежності, в державі так і не було сформовано ефективно діючу систему соціального захисту населення. Крім того, незважаючи на те, що підвищення добробуту населення, покращення матеріального становища українських сімей є пріоритетом розвитку України як соціальної держави, результативність соціальних програм є низькою.

Питання теоретичних та методологічних аспектів інституційного забезпечення функціонування системи соціального захисту населення досліджуються багатьма як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями. Вагомий внесок в формуванні основ інституціональної теорії економічних наук зробили такі вчені, як Т.Веблен, Є. Майбурд, О. Іншаков, Д. Фролов, Дж. Ходжсон, Дж.Р. Коммонс, Д. Норт, Т. Заславська, С. Кірдіна, З. Замараєва, А. Чухно. Дослідження інституційних форм соціального захисту мають місце в роботах Е. Лібанової, А. Колота, В. Куценко, М. Руженського, І. Гнібиденка, В. Роїка, Л.Якушева.

Слід констатувати, що незважаючи на достатні наукові дослідження, наробітки питання створення ефективної, життєздатної системи соціального захисту населення є актуальними і потребують нагальних рішень саме в напрямку законодавчого оформлення інституціональної бази функціонування системи соціального захисту.

МЕТА РОБОТИ

Головною метою є теоретичне розкриття сутності інституціональної системи соціального захисту населення, висвітлення функціонування системи соціального захисту населення як інституту соціальної політики держави.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною базою роботи слугували матеріали міжнародних організацій, законодавчо-нормативні акти України, праці вітчизняних та зарубіжних науковців.

При написанні статті були використані метод аналогії для розкриття сутності понять «інститут», «інституція», «інституціональна система», групування та класифікації для систематизації визначення даних понять, системно-структурного аналізу для розкриття інституціональних складових системи соціального захисту населення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Феноменом соціальної держави, якою є Україна, є гарантування громадянам необхідного рівня благопо-

луччя шляхом забезпечення мінімальними соціальними стандартами життя за рахунок реалізації соціальних програм та за рахунок досягнення високого рівня зайнятості. Ефективність зазначеного залежить від результативності функціонування інституційних складових системи соціального захисту населення. Аналіз категоріального апарату свідчить про те, що соціальний захист можна розглядати як інститут і як механізм системи соціальної політики держави.

Інституціоналізм як самостійний напрям наукових досліджень сформувався наприкінці XIX ст. У перекладі з латинського слова «institutum» означає «встановлення», «установа», «організація». Таким чином, досліджуючи соціальний захист як інститут необхідно розмежовувати поняття «інститут» і «інституція», «інституційна система», «інституціональна система».

Основоположником сучасної економічної науки – інституціоналізму – є Т. Веблен («Теория праздного класса» (1984 р.) [2]. Вступній статті до книги автора зазначено, що термін «інституціоналізм» пов'язаний з двома поняттями: «інституція» – встановлення, звичай, порядок, прийнятий в суспільстві, і «інститут» – закріплення звичаїв і порядків у вигляді закону або установи. Такої ж думки і С. Майбурд [9, С. 496], який зазначає, що термін «інституціоналізм» заснований на поняттях «інституція» – звичай, порядок, «інститут» – порядок закріплений у формі закону, установи. Сучасна соціологічна наука розглядає поняття «інституціоналізація» як процес надання соціальним зв'язкам нормативного, стандартизованого, формального характеру; як процес створення соціального інституту [15, С. 124].

Велика радянська енциклопедія [1] трактує поняття «інститут» як сукупність норм права, які охоплюють відповідне коло суспільних встановлень. В соціологічній енциклопедії «інститут» розглядається як форми організації і регулювання суспільного життя, що забезпечують виконання життєво важливих для суспільства функцій. [14]

Ряд вчених під поняттям «інститут» розуміють сукупність факторів виробництва, які становлять собою видові комплекси взаємодії інституцій і організацій, які закріплюють ефективні інституції в межах суспільної системи. [5, С. 10] Заслугує на увагу той факт, що інститути не зводяться до норм і правил, їх можна розглядати як системи соціальних правил і норм взаємодії агентів, об'єднаних в стійку структуру на основі ефективного розподілу функцій в процесі спільної діяльності [5, С. 11].

Основоположник інституціоналізму Т. Веблен розглядає інститути як особливі форми життя і людських відносин, а також як важливий фактор відбору [2, С. 188]. Більш ширшим є визначення Дж. Ходжсона, який характеризує «інститут» як довготривалі системи укладених та вкорінених правил, що структурують соціальні взаємодії [16, С. 11], як соціальну організацію, що шляхом традиції, звички або правових обмежень формує довготривалі рутинізовані схеми поведінки [16, С. 37].

Один із послідовників Т. Веблена Дж.Р. Коммонс зазначає, що «інститут» становить собою систему

законів, прав, в рамках яких діють індивіди. На його думку, інститут – це колективна діяльність по контролю індивідуальної діяльності [8, С. 69]. Варто відмітити, що розгляд дефініції «інститут» представниками старого інституціоналізму свідчить про акцент на правовий підхід в розкритті «інституту» як категорії.

Представник нового інституціоналізму Д. Норт розглядає «інститут» як правила гри в суспільстві [10]. Автор зазначає, що інститути – це обмеження створені людьми, які приводять до виникнення стимулів до політичного, економічного, соціального обміну [10]; це створені людьми обмежувальні рамки, що організують взаємовідносини між людьми [11, С. 17]; це правила, механізми, які забезпечують їх виконання і норми поведінки, які структурують взаємодії між людьми [12, С.73]. Таким чином, головним завданням інститутів є зменшення невизначеності шляхом встановлення взаємодії між людьми.

Ряд авторів розглядає інститути як специфічні функціональні й організаційні форми колективної діяльності, які є сталими структурними утвореннями, а інституції – як звичаї, традиції, правила і норми соціальної поведінки, згідно з якими люди діють у різних сферах життя суспільства саме через свою причетність до інститутів [4, С. 53].

Погоджуємося з позицією авторів, які розглядають інституції як соціальні форми функцій суб'єктів, об'єктів, процесів і результатів економічної діяльності [5], а інститути – як системи соціальних правил і норм взаємодії агентів, об'єднаних у сталу структуру на основі ефективного розподілу функцій у процесі спільної діяльності [6]. Узагальнення категоріального апарату інституціоналізації свідчить про те, що інституції, організації та інститути виражаються в системі правил і норм, головним завданням яких є забезпечення життєдіяльності, благополуччя людей та стабільності в суспільстві.

Аналіз сутності інституціоналізації дає можливість стверджувати те, що кожна держава має свою інституціональну матрицю, яка становить собою систему взаємообумовлених, підтримуючих і доповнюючих один одного інститутів. Як зазначає С. Кірдіна, «інституціональна матриця» – це стійка, історично сформована система базових інститутів, які регулюють взаємопов'язане функціонування основних суспільних сфер – економічної, політичної та ідеологічної [7, С. 67]. Погоджуємося з автором, що базові інститути, що формують інституціональну матрицю є «енергетичною арматурою», каркасом, які об'єднують підсистеми суспільства, не даючи їм таким чином розпастися. Матричний характер інституціональної системи державного устрою означає принципову неможливість кардинальної зміни одного з інститутів без зміни інших в цій системі [13, С.22]. Як динамічний, багаторівневий і неперервний процес, направлений на формування нормативного, правового, матеріально-технічного, фінансового, професійно-кадрового механізмів соціальної діяльності розглядає інституціоналізацію соціального захисту населення і З. Замараєва [3].

На нашу думку, інституціональна система соціального захисту населення становить собою сукупність законодавчо визнаних правових, економічних, соціальних прав і гарантій, а також інститутів (правових, політичних, економічних, соціальних, організаційних), які забезпечують їх реалізацію, здійснюючи таким чином захист населення від настання соціальних ризиків. Складовими інституційного забезпечення функціонування соціального захисту є інституції, організації та інститути.

Отже, соціальний захист населення є інститутом політики соціальної держави, який містить такі елементи як суб'єкти, об'єкт, форми (види) соціального захисту, а також правила взаємозв'язку між суб'єктами.

ВИСНОВКИ

Висвітлення досліджуваного питання дає можливість зробити наступні висновки: незважаючи на спорідненість понять, «інституції» - це соціальні форми функцій господарських суб'єктів, «організація» - це система відносин між суб'єктами. В свою чергу, інституції є імпульсом виникнення та розвитку інститутів. Крім того, інституції та інститути є складовими інституціональної системи.

Зазначені теоретичні обґрунтування дадуть можливість чіткіше визначити сутність елементів інституціоналізму, складових інституціональної системи, а також сприятимуть формуванню життєздатної системи соціального захисту з урахуванням інноваційних підходів інституціонального забезпечення функціонування даної системи.

Список використаних джерел

1. Большая советская энциклопедия [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bse.uaio.ru/BSE/1002.htm> – Назва з екрану. – Дата звернення: 22.01.2017
2. Веблен Т. Теория праздного класса [Текст] / Веблен Т.; Пер. с англ.; Вступ. ст. С.Г. Сорокиной; Общ. ред. В.В. Мотылева. – Прогресс – М.: Прогресс, 1984. – 367с.
3. Замаева З.П. Институционализация социальной защиты населения в условиях современной России: Автореферат дисс... д-ра соц. наук: 22.00.04 / Российский государственный социальный университет / З.П. Замаева. – М., 2007. – 46с.
4. Зотов В.В., Пресняков В.Ф., Розенталь В.О. Институциональные проблемы реализации системных функций экономики / В.В. Зотов, В.Ф. Пресняков, В.О. Розенталь. – 2001 // Экономическая наука современной России. – 2001. – №3. – С.51-69.
5. Иншаков О., Фролов Д. Эволюционная перспектива экономического институционализма / О. Иншаков, Д. Фролов [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.volsu.ru/upload/media> library/0d6/inshakov.pdf - Назва з екрану. – Дата звернення: 11.02.2017
6. Иншаков О.В., Фролов Д.П. Институция – ключ до розуміння економічних інститутів / О.В. Иншаков, Д.П. Фролов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/28447/04-Inshakov.pdf?sequence=1> – Назва з екрану. – Дата звернення: 11.02.2017
7. Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России: введение в X-Y-теорию. Издание 3-е, переработанное, расширенное и иллюстрированное. – СПб.: Нестор-История, 2014. – 468 с.
8. Коммонс Дж.Р. Институциональная экономика / Дж. Коммонс // TERRA ECONOMICUS Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2012. – Том 10. – Номер 3. – С. 69-77
9. Майбурд Е.М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров. – М.: Дело, Вита – Пресс, 1996. – 544 с.
10. Норт Д. Вклад неинституционализма в понимание проблем переходной экономики: лекционное выступление Д. Норта (7 марта 1997 г.) / Д. Норт – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.wider.unu.edu/sites/default/files/AL01-1997.pdf> – Назва з екрану. – Дата звернення: 22.01.2017
11. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Несте ренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
12. Норт, Д. Институты и экономический рост: историческое введение / Д. Норт // THESIS. 1993. Т. 1, вып. 2. – С.69-91
13. Перекрестова Л.В., Никифорова А.А. Институциональные особенности бюджетной системы России / Л.В. Перекрестова, А.А. Никифорова // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3 Экономика. Экология. Вып. №11. 2007. С. 22-28.
14. Социологический энциклопедический словарь. На русском, английском, немецком, французском и чешском языках. Редактор-координатор – академик РАН Г.В. Осипов. – М.: Издательство НОРМА (Издательская группа НОРМА–ИНФРА) М., 2000. – 488 с.
15. Соціологія: словник термінів і понять. Упорядники: Біленький Є.А., Дебой В.М., Козловець М.А., Котвицький А.А., Саух І.В., Федоренко В.О., Цибульський В.О., Жаловага В.О. / за заг. ред. Біленького Є.А. і Козловця М.А. / – К.: Кондор, 2006. – 372 с.
16. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Пер. с англ. – М.: Дело, 2003. - 464 с.

РОМАНЕНКО
Лариса Федорівна

УДК 65.01

КОУЧИНГ ЯК ОСВІТНЯ ПОСЛУГА ТА ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

COACHING AS EDUCATIONAL SERVICES AND FACTOR IN
INCREASING THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISE

д.е.н., професор, ДВНЗ
«Київський національний
університет ім. В.
Гетьмана», Заслужений
працівник освіти України

У статті досліджено деякі аспекти коучингової діяльності на підприємстві у контексті соціально-економічних ефектів на макро-, мезо-, мікрорівнях та встановлено взаємозалежність між упровадженням коуч-технологій та підвищенням рівня поточної і перспективної конкурентоспроможності підприємства. Виокремлено фактори підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства в аспекті коучингу, зокрема такі: підвищення рівня мотивації та продуктивності праці персоналу,

підвищення рівня ефективності перебігу інноваційних та інформаційно-технологічних процесів, гнучкості бізнес-процесів та гнучкого інноваційного розвитку персоналу. Розроблено підхід до визначення наявності та тісноти зв'язку між витратами на коуч-технології та підвищення рівня конкурентоспроможності із урахуванням коуч-етапів, виду економічної діяльності, організаційно-правової форми, організаційної структури та розміру підприємства.

В статье исследованы некоторые аспекты коучинговой деятельности на предприятии в контексте социально-экономических эффектов на макро-, мезо-, микроуровнях и установлено взаимозависимость между внедрением коуч-технологий и повышением уровня текущей и перспективной конкурентоспособности предприятия. Выделены факторы повышения конкурентоспособности предприятия в аспекте коучинга, в частности такие: повышение уровня мотивации и производительности труда персонала, повышение уровня эффективности течения инновационных и информационно-технологических процессов, гибкости бизнес-процессов и гибкого инновационного развития персонала. Разработан подход к определению наличия и тесноты связи между затратами на коуч-технологии и повышения уровня конкурентоспособности с учетом коуч-этапов, вида экономической деятельности, организационно-правовой формы, организационной структуры и размера предприятия.

This article explores some aspects of coaching activity in the company in the context of socio-economic effects on the macro, meso, micro and interrelated set to coach the introduction of technology and raising the level of current and future competitiveness. Author isolated the factors enhance the competitiveness of enterprises in terms of coaching, including the following: increasing the motivation and productivity of staff, improving the efficiency and flow of innovative information technology processes, business process flexibility and innovation development of flexible staff. Author developed the approach to determining the presence and closeness of connection between the cost of coach-technology and improve competitiveness in the light-coach phases, economic activity, organizational and legal form, organizational structure and company.

Ключові слова: підприємство, конкурентоспроможність, коучинг, освітня послуга, ефективність, коваріація

Ключевые слова: предприятие, конкурентоспособность, коучинг, образовательная услуга, эффективность, ковариация

Keywords: enterprise competitiveness, coaching, educational service, efficiency, covariance

ВСТУП

Постановка проблеми

На основі аналізу досліджень закордонних та вітчизняних авторів [1-10] можна простежити зміну тенденцій у сфері факторів конкурентоспроможності підприємств, а саме акцентується увага на розвитку та використання творчого, науково-навчального, мотиваційного потенціалу працівників підприємства. Внаслідок цього серед практиків та теоретиків зріс інтерес до коуч-технологій, як форми розкриття

потенціалу персоналу та фактору підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

У зв'язку із новизною застосування коуч-технологій у сучасних умовах трансформації економіки України, методологія даного процесу та питання ефективності упровадження його на підприємстві ще не отримали комплексного висвітлення у науково-методичній літературі. Необхідність формування та поглиблення комплексу теоретико-методологічних та прикладних засад упровадження коуч-технологій на підприємстві й обумовило вибір теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Вагомий внесок у розвиток теоретико-прикладних аспектів функціонування системи освітніх послуг та коучингової діяльності на підприємстві зробили такі вітчизняні та закордонні науковці і практики, як: Л.А. Янковська [1], А.В. Шевчук [3], Р.Д. Бала [4], А.О. Вилегжаніна [7], І.С. Процик [8], Х.С. Передало [8], М.Ф. Гончар [8], К.О. Яценко [9] та інші.

МЕТА РОБОТИ

Метою наукової роботи є дослідити теоретичні засади коучингової діяльності в аспекті соціально-економічних ефектів на макро-, мезо- та мікрорівнях та розробити підхід до визначення ефективності упровадження коуч-технологій на підприємстві.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Дослідження базувалось на положеннях діалектичного та системного підходів. Для досягнення мети дослідження використано такі методи, як стратегічний аналіз управління персоналом, аналіз ефективності упровадження коуч-технологій, аналіз наявності та тісноти зв'язку між витратами на коуч-технології та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

РЕЗУЛЬТАТИ**Виклад основного матеріалу дослідження**

На сьогоднішній час джерелом конкурентних переваг підприємств будь-якої форми власності, розміру та виду діяльності є розвиток людського потенціалу шляхом навчання, підвищення кваліфікації та іншими формами підготовки. Коучингові послуги можуть надаватися вищими навчальними закладами різної форми власності, спеціальними коучинг-центрами, освітніми центрами на підприємстві відповідно визначених бізнес-цілей. У досягненні бізнес-цілей підприємства важливим аспектом є формування стратегії управління коучинговою діяльністю із урахуванням форми власності, розміру, виду діяльності підприємства.

Оскільки коуч не дає готових рекомендацій як і що робити працівникам та топ-менеджерам, він може спрямувати свою діяльність у напрямку пошуку спільно з цією цільовою аудиторією шляхів та методів реалізації стратегій розвитку бізнесу, у сфері організації діяльності або утворити на базі підприємства інноваційні партнерства або проектні консорціуми (табл.1) [1-4].

Таблиця 1

Коучингова діяльність в аспекті кваліфікаційних рівнів та суб'єктів надання коучингових послуг*[на основі [1-4]]*

Рівні кваліфікації відповідно до коучингової діяльності	Суб'єкти надання коучингових послуг відповідно до рівнів кваліфікації
Коуч-програма відповідно до рівня доктора філософії	Вищі навчальні заклади різної форми власності
Коуч-програма відповідно магістерського рівня	Вищі навчальні заклади різної форми власності
Коуч-програма відповідно до післядипломної освіти та в рамках курсів підвищення кваліфікації	Вищі навчальні заклади різної форми власності, коучинг-центри
Короткострокові коуч-програми спеціального призначення	коучинг-центри, освітні центри на підприємстві

Соціально-економічні ефекти від упровадження коучингової діяльності на підприємстві можуть проявлятися не лише на рівні підприємства (мезорівні), але на рівні держави у довгостроковій перспективі (макрорівні) та персоналу (мікрорівні) у короткостроковій перспективі.

У контексті стратегії управління людським потенціалом на підприємстві упровадження коучингових технологій охоплює такі етапи:

1. визначення потреб у розвитку персоналу;
2. діагностика системи управління індивідуальними, організаційними, інформаційними та фінансовими ресурсами з метою формулювання цілей, задач та результатів коучингу;
3. розробка механізму та технології коучингу відповідно до результатів діагностики та з урахування розміру, виду діяльності та організаційної структури підприємства;
4. формування центру координації та моніторингу коучингової діяльності;
5. планування коуч-процесу із урахування мотивації, ресурсного забезпечення та коуч-програми;
6. реалізація коуч-програми;
7. оцінювання результативності та ефективності коучингової діяльності на підприємстві (рис. 1).

Підґрунтям для аналізу ефективності упровадження коуч-технологій у систему управління людським потенціалом на підприємстві доцільно є оцінювання рівня поточної та перспективної конкурентоспроможності. Фактори, які беруться за основу оцінювання ефективності коучингової діяльності, є похідними від факторів виробничо-збутової діяльності підприємства.

Для оцінювання поточної конкурентоспроможності підприємства у контексті ефективності коучингової діяльності на підприємстві доцільно використовувати показники фінансової звітності, зокрема чистого прибутку, витрат на виробництво одиниці продукції, продуктивності праці тощо. Темп приросту чистого прибутку розраховується відповідно до таких етапів: початкового етапу упровадження коуч-технологій, етапу активного використання коуч-технологій, етапу поствикористання коуч-технологій.

На практиці для оцінювання рівня впливу коуч-технологій на рівень поточної конкурентоспроможності підприємства можна використати первинні критерії: якість та кількість упроваджених інноваційних ідей за період проведення коуч-програм, рівень залучення працівників до їх створення, рівень мотивації працівників тощо.

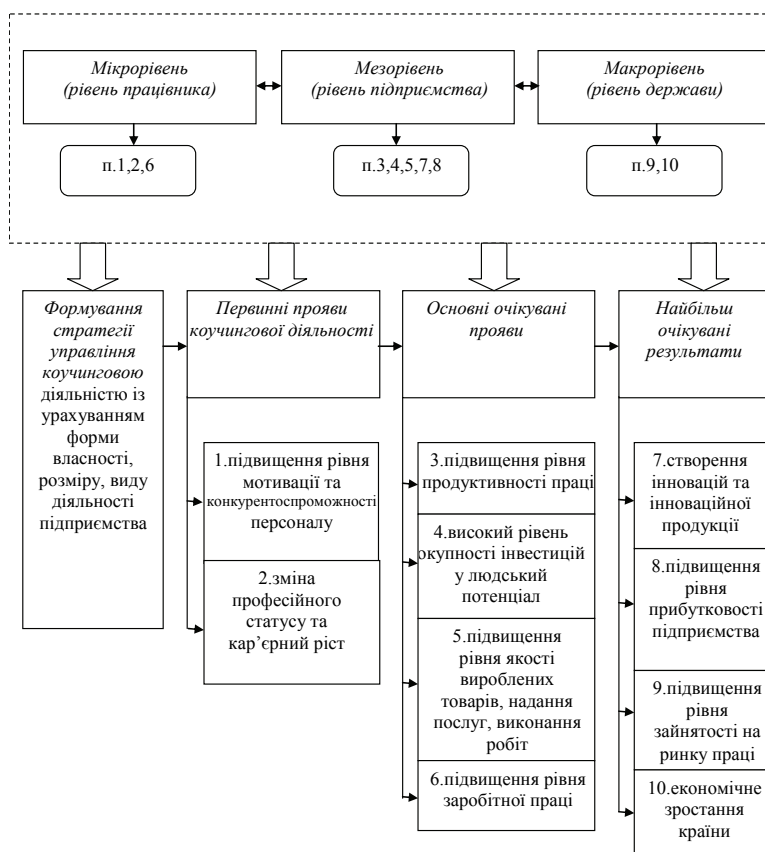


Рис. 1. Коучингова діяльність на підприємстві в аспекті соціально-економічних ефектів на макро-, мезо- та мікрорівнях [складено на основі [5-6]]

Рівень перспективної конкурентоспроможності можна визначати, беручи за основу рівень поточної мотивації працівників, кількість та якість інноваційних процесів, організаційно-психологічні фактори, рівень поточної продуктивності праці та ці ж показники на етапі поствикористання коуч-технологій.

Очевидним є те, що економічний та організаційно-соціальний ефекти є нерівномірними на різних етапах упровадження коуч-технологій, а саме:

1. На початковому етапі рівень окупності інвестицій в упровадження коуч-технологій є нульовою або менше нуля, рівень кокурентоспроможності є незмінним із попереднім періодом. Це обумовлено значними витратами на упровадження коуч-технологій та невеликим періодом часу, витраченого на коучинг;

2. На етапі активного упровадження рівень окупності інвестицій у коучинг починає набувати значень більше нуля. Підприємство виходить на новий організаційно-психологічний рівень, що обумовлено інтеріоризацією коучингу у систему управління людським потенціалом підприємства.

3. На етапі поствикористання коучингових технологій показник рівня окупності інвестицій є досить високим. На даному етапі доцільно визначати рівень перспективної конкурентоспроможності, який повинен досягати свого оптимального рівня та/або максимального потенціалу за рахунок повної інтеріоризації коучинг-процесу у систему управління людським потенціалом (табл. 1) [7-10].

У контексті зазначеного, запропонуємо підхід до аналізу наявності та тісноти зв'язку між витратами на коуч-технології та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства. Тут необхідно урахувувати на якому етапі здійснюється аналіз (початковий етап упровадження, етап активного використання, етап поствикористання коуч-технологій), розмір, форму, вид діяльності підприємства тощо (формула 1):

$$Cov_{1,2,3}(E, C) = M(E - \mu_e)(Y - \mu_c) = M(EC) - \mu_e \mu_c = \mu_{ec} - \mu_e \mu_c \quad (1)$$

де $Cov_{1,2,3}(E, C)$ – коваріація між вибірковими значеннями масиву показників витрат на коучингову діяльність та показників конкурентоспроможності на початковому етапі упровадження (1), етапі активного використання коуч-технологій (2), етапі поствикористання коуч-технологій (3);

E, C – вибіркові значення масиву показників витрат на коучингову діяльність та показників конкурентоспроможності на певному етапі упровадження коуч-технологій, відповідно (див.табл. 1);

M – оператор математичного сподівання;
 $M(EC)$ – математичне сподівання добутку величин;
 μ_{ec} – середнє значення добутку величин;
 μ_e – середнє значення величини E ;
 μ_c – середнє значення величини C .

Приклад інформаційної бази для оцінювання рівня ефективності упровадження коуч-технологій на підприємстві [складено на основі [7-10]]

Загальна інформація про підприємство			
Вид економічної діяльності	Вид економічної діяльності відповідно до Національного класифікатора України, затвердженого наказом Держспоживстандарту України від 11.10.2010р. N 457		
Організаційно-правова форма /форма власності	Одноособове підприємство або господарські товариства / приватне підприємство, підприємство колективної власності, комунальне підприємство, державне підприємство, підприємство змішаної форми власності, спільне комуніальне підприємство (ст. 63 Господарського кодексу України)		
Організаційна структура	<ul style="list-style-type: none"> • виробничі структурні підрозділи / функціональні структурні підрозділи апарату управління; • чисельність працівників і штатний розпис. 		
Розмір	Суб'єкт мікропідприємництва, суб'єкт малого підприємництва, суб'єкт середнього підприємництва, суб'єкт великого підприємництва (юридичні особи) (ст.55 Господарського кодексу України)		
Дані фінансової звітності підприємства			
	<i>Початковий етап упровадження коуч-технологій</i>	<i>Етап активного використання коуч-технологій</i>	<i>Етап поствикористання коуч-технологій</i>
Чистий фінансовий результат (прибуток або збиток)	Числові дані	Числові дані	Числові дані
Операційні витрати, з них на упровадження коучингових технологій	Числові дані	Числові дані	Числові дані
Інші показники діяльності			
	<i>Початковий етап упровадження коуч-технологій</i>	<i>Етап активного використання коуч-технологій</i>	<i>Етап поствикористання коуч-технологій</i>
Продуктивність праці	кількість вироблених товарів, наданих послуг, виконаних робіт за одиницю часу / витрати часу на виробництво одиниці товару, надання послуги, виконання роботи		
Кількість упроваджених інноваційних ідей	Числові дані	Числові дані	Числові дані
Характеристика коучингової діяльності			
Класифікація витрат на упровадження коучингових технологій	прямі та непрямі витрати на коучингову діяльність (вартість послуг коуча, вартість затрат на фонд оплати праці та відряджень персоналу, вартість навчальних матеріалів, обладнання, програмного забезпечення, вартість оренди приміщень, податки тощо)		
Тривалість коуч-програми	від 2 до 6 місяців (етап упровадження коуч-технологій)		
Цільова аудиторія коуч-програми	Персонал виробничих структурних підрозділів / персонал функціональних структурних підрозділів апарату управління		
Наявність власного коуч-центру підприємства	Так/ні		

ВИСНОВКИ

Виходячи із результатів вивчення літературних джерел [1–10] можна зробити висновки та запропонувати науково-практичні рекомендації у цьому напрямі, які полягають у такому:

1. На основі аналізу коучингової діяльності на підприємстві в аспекті соціально-економічних ефектів на макро-, мезо- та мікрорівнях встановлено, що відсутність послідовності упровадження коуч-технологій та низький рівень інвестованості у розвиток персоналу підприємства може погіршити показники конкурентоспроможності. Методика коучингової діяльності на підприємстві забезпечує не тільки підвищення рівня поточної, але й перс-

пективної конкурентоспроможності, що пояснюється основними факторами підвищення рівня прибутковості: підвищення рівня мотивації персоналу, ефективності інноваційних та інформаційно-технологічних процесів, гнучкості бізнес-процесів та гнучкого інноваційного розвитку персоналу.

2. Розроблений підхід до визначення ефективності коучингової діяльності на підприємстві дає можливість встановити наявність та тісноту зв'язку між витратами на коуч-технології та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства на початковому етапі упровадження, етапі активного використання, етапі поствикористання коуч-технологій із урахуванням виду економічної діяльності,

організаційно-правової форми, організаційної структури, розміру підприємства.

Перспективою подальших розвідок у даному напрямі є розробка підходів до фінансово-економічного аналізу обґрунтованості проєктів упровадження та фінансування коучингової діяльності на засадах взаємодії «підприємство – вищі навчальні заклади – коучингові центри».

Список використаних джерел

1. Янковська Л.А. Розвиток освітньо-фахового потенціалу регіону: теорія, методологія, практика. Монографія / Л.А. Янковська. – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2007. – 260 с.
2. Шевчук А.В. Аналіз факторів інноваційного розвитку регіональних освітніх систем в умовах побудови інформаційного суспільства / А.В. Шевчук // Економічний форум. – 2013. – №1. – С.1–8.
3. Котовська І., Оксентюк Р., Вовк Ю. Коучинг як новий метод управління персоналом // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2016. – Вип. 1 (14). – С.178-184
4. Бала Р.Д., Тарнавський М.І., Бала О.І. Індикатори оцінювання управління персоналом на засадах коучингу // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2016. – № 2. – С. 367–373.
5. The benefits of vocational education and training European Centre for the Development of Vocational Training (2011) [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.cedefop.europa.eu/files/5510_en.pdf
6. Саматова Т.Б., Нестерова О.В. Коучинг в системк развития компетенций менеджера // Теория и практика современной науки. – 2016. – №9(15) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://modern-j.ru/domains_data/files/15/Samatova%20Т.В.%20\(обshiy%20razdel\).pdf](http://modern-j.ru/domains_data/files/15/Samatova%20Т.В.%20(обshiy%20razdel).pdf)
7. Вылегжанина А.О. Коуч-технологии как способ обеспечения конкурентно- способности предпринимательских структур: автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук / Вылегжанина А.О. – Тюмень, 2007. – 24 с.
8. Процик І.С., Передало Х.С., Гончар М.Ф. Процес коучингу та його основні учансники // Науковий вісник» НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.14. – С. 391–397
9. Яценко К.О., Фастівець Д.С. Бізнес-коучинг як інструмент формування стратегічних компетенцій персоналу підприємства // Економічний форум. – 2016. – № 3. – С. 371–378. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2016_3_57
10. Господарський кодекс України від від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/675-19>.

ПРЯМУХІНА

УДК 330.8

Наталія Валентинівна
natalia_pr@meta.uaОБҐРУНТУВАННЯ ПІДХОДІВ ДО АДАПТАЦІЙНОГО УПРАВЛІННЯ
ТРАНСФОРМАЦІЯМИ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИJUSTIFICATION OF APPROACHES TO ADAPTIVE MANAGEMENT
CHANGES IN THE ECONOMIC SYSTEM

д.е.н., доцент, професор
кафедри економіки,
Вінницький національний
аграрний університет

Стаття присвячена дослідженню проблем, пов'язаних із особливостями управління трансформаціями економічної системи. Досліджено властивості сучасної економічної системи та трансформаційного процесу. Обґрунтовано неефективність існуючих підходів до управління та необхідність їх

корегування на користь механізму адаптивного управління. В результаті співставлення особливостей розвитку економічної системи та впливу на цей розвиток трансформацій, сформульовано підходи до створення механізму адаптивного управління трансформаціями економічної системи.

Статья посвящена исследованию проблем, связанных с особенностями управления трансформациями экономической системы. Исследованы свойства современной экономической системы и трансформационного процесса. Обоснована неэффективность существующих подходов к управлению и необходимость их корректировки в пользу механизма адаптивного управления. В результате сопоставления особенностей развития экономической системы и влияния на это развитие трансформаций, сформулированы подходы к созданию механизма адаптивного управления трансформациями экономической системы.

The article is devoted to problems associated with the operation of transformation of the economic system. We investigated the properties of the modern economic system transformation process. We also have justified the ineffectiveness of the existing management approaches and the necessity of adjusting for favour of the mechanism of adaptive management. The comparison of the peculiarities of economic system development and impact on the development of transformations approaches to the establishment of a mechanism of adaptive management of transformation of the economic system.

Ключові слова: економічна система, трансформації, управління трансформаціями, адаптаційний механізм

Ключевые слова: экономическая система, трансформации, управления трансформациями, адаптационный механизм

Keywords: economic system, transformation, transformation management, adaptation mechanism

ВСТУП

Трансформації, які є водночас складовою та основною властивістю економічної системи, в значній мірі формують тенденції розвитку всіх її рівнів: від регіонального до світового. Трансформаційність властива усім складовим економічної системи, але різною мірою та з різними наслідками. Як свідчать результати досліджень та історичні приклади, причини трансформацій можуть бути найрізноманітніші: від радикальних змін світової економічної системи та банкрутства крупних фінансових установ до стихійних лих та цілеспрямованих дій однієї людини [1]. Залежність складових економічної системи від трансформацій спонукає їх

до пошуку ефективних методик управління, важливою складовою та результатом якого є прогнозування. Прогнозування трансформацій – складний процес, який вимагає невинних наукових досліджень на основі найновіших методик, але ймовірність реалізації прогнозу все одно коливатиметься у широкому діапазоні, через надвелику кількість факторів, що стимулюють трансформаційні зрушення, їх розмаїття, відмінності та відсутність однозначних закономірностей. На розпорошеність результатів прогнозування впливає також комплексність самої економічної системи, її узгоджене співіснування з іншими системами, що запускає процес міждисциплінарних досліджень перебігу трансформацій. Поряд із

цим, передбачення трансформаційних процесів надзвичайно актуальне для учасників економічних відносин, воно формує їх адекватну поведінку на ринку, дозволяє оцінити і диверсифікувати ризики, планувати та прогнозувати діяльність на ринку, тобто здійснювати ефективне управління. Процес прогнозування економічних змін запускає процес управління в частині страхування, що в умовах вільної економічної системи, високо конкурентного ринку, інтенсивних коливань та складної побудови є найважливішим для усіх учасників економічних відносин та зв'язків між ними.

Процесами, пов'язаними із дослідженням особливостей трансформацій та управлінням займалися передові вчені України та світу: Амоша О., Гальчинський А., Галюк І., Геєць В., Базилевич В., Мочерний С., Жилиєв І., Гражевська Н., Курдюмов С. та ін.[2-4]. Дослідження трансформаційних процесів на рівні суб'єктів господарювання нині здійснюють такі українські науковці, як Кравець А., Кузьмін О., Тимчишина І. та ін. Міждисциплінарним дослідженням трансформацій присвятили свої публікації Андерсон Ф., Арнорльд В., Курдюмов С., Малінецький Г., Мандельброт Б., Паретто В., Пригожин І., Томм Р., Хакен Г. та ін.[5-8]. Цей досвід є безцінним з точки зору розвитку подальших досліджень, оскільки являє собою основу для формулювання не лише системи знань про трансформаційні зрушення, але й формує методичні засади для розробки підходів до управління трансформаціями. Виходячи із суб'єктивної природи трансформацій та їх властивостей у поєднанні зі змінами економічної системи, що відбуваються як на національному, так і на світовому рівні, актуальність подальших досліджень підходів до управління не зменшується, навпаки – вона зростає [9, 10]

МЕТА РОБОТИ обґрунтування підходів до адаптаційного управління трансформаціями економічної системи.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

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

РЕЗУЛЬТАТИ

З метою обґрунтування підходів для побудови системи управління трансформаціями економічної системи, висвітливо сутність такого управління. Це – нова складова економічного менеджменту, яка нині тільки зароджується, але вже наголошує на підвищеній складності і багатогранності цього процесу. Останнє підтверджується сукупністю таких властивостей трансформаційного процесу та самої системи, які є першочерговими у здійсненні впливу та його потужності на економічну систему та трансформації. До властивостей *сучасної економічної системи*, яка сформувалася внаслідок створення єдиного економічного простору належать:

- 1) відкритість та необмеженість;
- 2) багатовекторність процесів економічних перетворень;

3) взаємовпливовість та взаємозалежність складових;

4) підвищення динамічності, імпульсності та швидкості економічних процесів;

5) зростання кількості неконтрольованих процесів (виникнення нових ринків та їх обвали);

6) зниження можливості та результативності регулювання;

7) підвищення ризику руйнівних трансформацій;

8) зростання хаотичності у економічній системі.

До властивостей *сучасного трансформаційного процесу* відносимо:

1) спонтанність трансформаційних процесів у відносно стабільній економічній системі;

2) ускладнення прогнозування;

3) зростання ризику біфуркаційних вибухів;

4) спонтанне формування економічних аттракторів;

5) прискорення перебігу трансформаційних процесів;

6) низька результативність використовуваних підходів до дослідження та управління трансформаціями.

Узгодження між собою цих груп властивостей, які підтверджують складність і багатогранність трансформації економічної системи, формує платформу для розробки нових підходів до управління (сюди ми включаємо дослідження, прогнозування, планування і безпосередньо управління) трансформаціями.

Основа для підходів до управління (так звані точки відліку) розкриємо через висвітлення проблем, визначених нами як основні у раніше здійснених спробах дослідників сформулювати ефективну систему управління трансформаціями економічної системи. Виділяємо три групи таких проблем.

Перша група – проблеми визначення та врахування часового проміжку (періоду) дослідження. Як свідчать результати досліджень більшості науковців, і це їх основна помилка, вивченню і аналізу підлягає умовно стала економічна система у певний проміжок часу, із показниками і тенденціями, які вже сформувалися внаслідок трансформацій і результати яких втілені у статистичних показниках і трендах. Трансформації – бурхливий динамічний процес, і відбуваються у такому ж динамічному середовищі, економічна система є нелінійною і складною, тому такі дослідження з самого початку приречені. Статистичні дані, які раніше описували трансформацію, на момент їх подальшого використання неактуальні, результати досліджень не відповідають нинішньому розвитку економічної системи. Такий стан інтерпретується як «часове запізнення» результатів досліджень.

Друга група – проблеми охоплення або врахування. Дослідження процесів трансформацій, їх результатів, без охоплення причин, наслідків, взаємозв'язків як систем так і складових усередині них, не може бути результативним. Ресурсна система, як і політична (як і інші), тісно пов'язані із трансформаціями, часто є їх причиною, тому дослідження має охоплювати сукупність так званих систем впливу. Окрім систем впливу існує

потенційний вплив посилення трансформацій та зворотний вплив економічної системи на трансформаційні процеси. Дослідження трансформацій мають бути спрямовані на оцінку перебігу процесів, їх особливостей, наслідків та супроводжуючих ускладнень, але не на констатацію тих чи інших змін.

Третя група проблем – проблеми постановки задач, які ставляться безпосередньо перед усіма процесами управління трансформаціями економічної системи. Ця група є основною і саме від неї залежать результати досліджень. Управління у спрощеній інтерпретації передбачає використання комплексу заходів з метою контролю, регулювання, впливу на певний процес (явище) з метою отримання ефективності (вигоди, задоволення потреб, досягнення переваги тощо). Управління трансформаціями сучасної економічної системи не може забезпечити виконання жодного з цих завдань по-перше, через саму сутність економічної системи і по-друге, через описані нами вище її властивості. Завдання управління в цьому випадку мають бути змінені, як і весь механізм управління трансформаціями. Йдеться саме про механізм (не про систему, напрями чи сукупність підходів), який на основі правильно визначених стратегічних завдань (передумов та причин управління) забезпечить гнучке поєднання усіх складових: від систем впливу до окремих складових та їх зв'язків.

Для правильної побудови такого механізму слід виходити з першочергових завдань управління, їх реальності та можливості реалізації. Для цього перш за все необхідно дослідити основні властивості економічної системи, які ми подали вище, потім сформулювати та корегувати управлінські підходи. Відправною точкою для побудови цих підходів є усвідомлення таких двох фактів: всеохоплюючий

контроль за перебігом трансформаційних процесів є неможливим; у відносинах «складові економічної системи – трансформації» рушійною силою є останні. Руйнівною для побудови механізму управління помилкою дослідників трансформаційних процесів є надмірна самовпевненість щодо можливості майже повної контрольованості трансформацій та управління ними з користю для громадян, регіонів, країни. Такий сценарій є можливим за умови закритої економічної системи, яка в принципі знищує саму можливість коливань при абсолютній державній формі власності та відсутності конкуренції. Це можливо протягом певного нетривалого періоду динамічного руху економічної системи, наступний етап розвитку якої почнеться з біфуркаційного вибуху. Дієвість механізму управління за закритої економічної системи забезпечує її замкненість, яка і створила передумови для реалізації жорсткого управління. Метою управління у такій системі є недопущення трансформацій через вплив на її складові частини.

Замкненість економічної системи → контроль держави за складовими системи → управління складовими системи

У відкритій економічній системі застосувати такий механізм управління неможливо через у десятки разів більшу кількість складових системи. Велика кількість складових системи з різною схильністю до змін, мережею сильних і слабких зв'язків та різним ступенем впливовості на інші складові системи практично унеможливує вплив на самі складові. Тому важливо усвідомити, що механізм адаптивного управління має впливати на трансформації, рух від одного стану елементів системи до іншого, корегуючи вектор змін, а не на її складові (рис. 1).

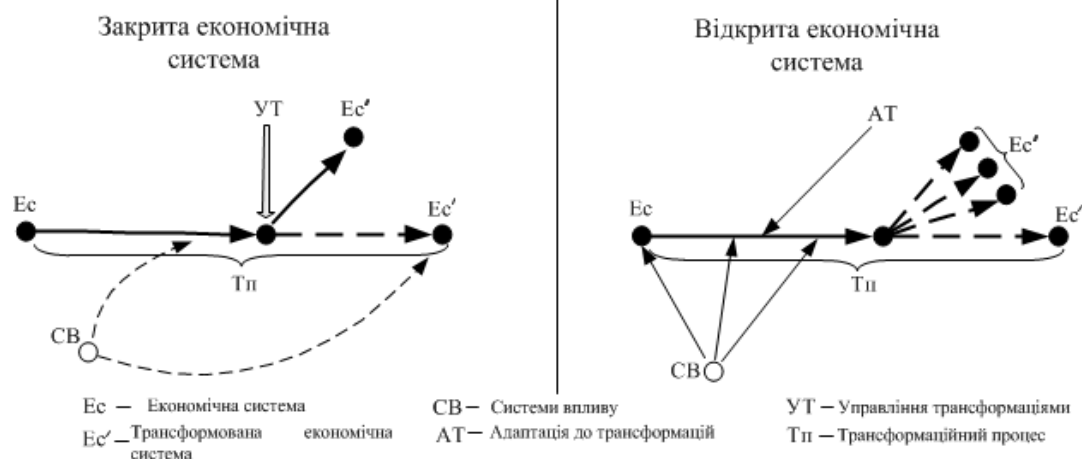


Рис. 1. Вплив на трансформаційний процес у закритій та відкритій економічній системі

То що ж має бути відправною точкою механізму управління трансформаціями економічної системи нині?

Як інтерес є першопричиною формування економічних потреб та економічних відносин [11, 12], так і для механізму управління має бути сформований свій інтерес. Таким інтересом є не вплив на транс-

формації та пошук способів їх радикальної зміни, але пристосування механізму управління до трансформаційних зрушень. Відомо, що неможливість перебороти (пересилити, змінити) явище породжує пристосування до нього. Це працює багато століть, людство пристосовується до природних катаклізмів, недостатності ресурсів, географічних особливостей, дії фізич-

них чи хімічних законів. Економічна система – має значну кількість тих самих характеристик та специфічних рис, що і зазначені системи і, разом з цим, вона виняткова. Будучи нелінійною і складною, її процеси відбуваються водночас за класичними і новими законами і закономірностями, які змінюються відповідно до змін економічної системи у період трансформаційних перетворень [13]. Складність економічної системи до кінця не досліджена, більше того, таке дослідження неможливе оскільки рухлива трансформаційна економіка породжує нові процеси, що стимулюють появу нових законів, закономірностей і, відповідно, теорій для їх описання. Тобто економічна система не просто складна, динамічна і нелінійна, вона трансформаційна всередині, за суттю, кількістю і змістом своїх складових, що першочергово слід враховувати при побудові механізму управління.

Нині надзвичайно популярними є міждисциплінарні підходи, які здійснювали спроби інтерпретації економічних трансформацій (теорія хаосу, синергетики, складних систем, біфуркацій, квантової економіки та ін.) і частково їм це вдавалося. Проте зазначені теорії здатні описати лише певний відрізок трансформаційного процесу, і жодного разу трансформацію повністю. Це свідчить про наявність стимулюючих відповідні процеси факторів, які перебувають всередині економічної системи (або дотичні до неї), є суб'єктивними, або малоймовірними, але у якийсь момент часу – дуже впливовими, настільки, що здатні спричинити трансформацію економічної системи. Отже, інтерес механізму управління має являти собою пристосування (адаптацію) до трансформації, не намагання знехтувати змінами, але виштовхнути їх на «передній план» для того, щоб стимулювати згодом у потрібному напрямі.

Обов'язковим критерієм для ефективного управління є критерій гнучкості, основне призначення якого – мінімальні витрати ресурсів і часу в процесі паралельного корегування вектору трансформацій та механізму управління таким чином, щоб максимально узгодити співіснування цих двох систем. Абсолютне узгодження цих процесів неможливе, але корегування у діапазоні до нормальних значень – цілком.

ВИСНОВКИ

Таким чином, досліджуючи підходи до здійснення управління трансформаціями економічної системи визначимо їх основи:

- 1) управління трансформаціями економічної системи – це невинний механізм адаптації до трансформацій;
- 2) характерні риси механізму адаптації – гнучкість та швидкість реагування на трансформаційні зрушення;
- 3) основа побудови механізму адаптації – комплексний підхід з оцінкою та урахуванням систем впливу;
- 4) адаптивне управління стосується не складових економічної системи, але вектору їх руху з

метою незначної зміни їх траєкторії у потрібному напрямку;

5) методична основа механізму адаптації – сучасні економічні та міждисциплінарні підходи до дослідження і прогнозування трансформацій.

Для ефективного адаптаційного механізму необхідним є врахування потенціалу трансформацій економічної системи як пріоритетного чинника впливу на систему, дослідження якого є передумовою для прийняття правильних і своєчасних рішень.

Список використаних джерел

1. Інформаційне суспільство. Дефініції / [В.М. Брижко, В.С. Цимбалюк та ін.] / за ред. Калюжного Р.А., Швеця М.Я. – К: Інтеграл, 2002. – 220 с.
2. Амоша А.И. Каноны рынка и законы экономики: кн. 7. Процесс эволюции экономики / А.И. Амоша – Донецк: Изд-во ИЭП НАН Украины, 2004. – 619с.
3. Гальчинський А.С. Політична нооекономіка: начала оновленої парадигми економічних знань: монограф. / А.С. Гальчинський. – К.: Либідь, 2013. – 472 с.
4. Геєць В.М. Реструктуризація економіки в контексті переходу України на принципи сталого розвитку / Зб. наук. праць "Проблеми сталого розвитку". – 1998, с.66-75
5. Гудзь П.В. Генеза сутності категорії "потенціал". – С.7-23// Головка Л.С., Порохня В.М., Гудзь П.В. та інші. Організаційно-економічні засади розвитку потенціалу соціально-економічних систем: монографія. – Запоріжжя: Вид-во КПУ, 2011. – 445 с.
6. Стивен Манн. Теория хаоса и стратегическое мышление. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.twirpx.com/file/1466489/>
7. Моррис Д. Новое – это всегда крайности, посредственность же вызывает только стагнацию / Д. Моррис // Deutschland. – 2004. – № 4. – С. 48-49.
8. Гальчинський А.С. Політична нооекономіка: начала оновленої парадигми економічних знань: монограф. / А.С. Гальчинський. – К.: Либідь, 2013. – 472 с.
9. Гапоненко, Н.В. Форсайт. Теория. Методология. Опыт: монография / Н.В. Гапоненко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, – 239 с.
10. Хакен Г. Можем ли мы применять синергетику в науках о человеке? / Г. Хакен. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://spkurdyumov.narod.ru/Haken7.htm>.
11. Прямухіна Н.В. Проблеми та перспективи розвитку регіонального ринкового простору в умовах трансформації/ Прямухіна Н.В. // Монографія. – Київ: „Виробництво Ліра-К”. – 2015. – 332 с.
12. Прямухіна Н.В. Проблеми фінансування та розвитку регіональної економіки / Прямухіна Н.В. // Економіка та держава. – 2013. – №4. – С. 17-22.
13. Манн Р.В. Теоретико-методологічні засади розвитку регіонального менеджменту: особливості, проблеми, перспективи: монограф. / Р.В. Манн. – Донецьк: «ВІК», 2013. – 382 с.

ПІЗНЯК

Тетяна Іванівна

Tatiana_sumy@mail.ru



УДК 338.43:364.48

ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ СТАНДАРТІВ І МІЖНАРОДНИХ РЕКОМЕНДАЦІЙ В ГАЛУЗІ ЕКОЛОГІЧНОГО АУДИТУ В УКРАЇНІ

IMPLEMENTATION OF STANDARDS AND GUIDELINES IN INTERNATIONAL ENVIRONMENTAL AUDIT IN UKRAINE

к.е.н., доцент, Сумський національний аграрний університет

У статті розкрито проблеми впровадження системи стандартів і міжнародних рекомендацій в галузі екологічного аудиту, проаналізовано передумови поширення різних інструментів інформаційного забезпечення екологічного менеджменту та аудиту, які створені в різних формах: екологічні

хартії та кодекси, стандарти, системи сертифікації; екологічно-орієнтовані фондові індекси тощо, проведено порівняння екологічних стандартів і міжнародних рекомендацій.

В статье раскрыты проблемы внедрения системы стандартов и международных рекомендаций в области экологического аудита, проанализированы предпосылки распространения различных инструментов информационного обеспечения экологического менеджмента и аудита, созданные в разных формах: экологические хартии и кодексы, стандарты, системы сертификации; экологически ориентированные фондовые индексы и т.д., проведено сравнение экологических стандартов и международных рекомендаций.

The article deals with the problem of the introduction of international standards and guidelines in the field of environmental audits, analyzes precondition various tools of information support of environmental management and auditing that are created in different forms: environmental charters and codes, standards, certification system; environmentally-oriented stock indexes, etc., compared the environmental standards and international recommendations.

Ключові слова: екологічний аудит, екологічні стандарти, екологічні рекомендації

Ключевые слова: экологический аудит, экологические стандарты, экологические рекомендации

Keywords: environmental auditing, environmental standards, environmental recommendations

ВСТУП

Уже протягом значного часу проблеми підвищеного навантаження на навколишнє природне середовище і шляхи переходу до сталого розвитку суспільства на різних рівнях управління привертають увагу вчених провідних наукових шкіл, політичних та громадських організацій, суб'єктів господарювання, свідомих особистостей та ін. Актуальність вирішення цих питань підтверджується незадовільним станом природних об'єктів, низькою якістю життя населення, зниженням ефективності господарської діяльності, відсутністю екологічної відповідальності бізнесу та свідомості громадян.

Зволікання з вирішенням цих проблем призведе до незворотних наслідків, тому пошук адекватних екологічно орієнтованих інструментів та стратегії розвитку постає сьогодні на перший план. Досвід економічно та соціально розвинених країн підтверджує ефективність застосування в ринкових умовах такого інструменту екологічного менеджменту, як екологічний аудит. Власне питанням інтеграції системи стандартів і міжнародних рекомендацій екологічного

аудиту у вітчизняну систему господарювання і присвячена стаття.

В економічній літературі розгляду особливостей проведення екологічного менеджменту та аудиту присвятили роботи наступні вітчизняні та зарубіжні вчені: Т.П. Галушкіна, Т.В. Гусєва, С.Ю. Дайман, У.Г. Іббатулін, Т.А. Іванова, А.М. Карелов, Н.Г. Ковальова, С.В. Макаров, Л.І. Максимів, Й.Д. Маяков, В.М. Навроцький, С.В. Неженцев, І.М. Потравний, Ю.М. Саталкін, Г.П. Серов, В.Л. Сидорчук, Ю.Ю. Туниця, О.М. Телиженко, А.Е. Хачатуров, Є.В. Хлобистов, М.В. Хотулева, Н.К. Чернов, В.Я. Шевчук, О.В. Яценко.

Водночас існує необхідність у подальшому удосконаленні теоретико-методичних принципів та механізмів формування та реалізації різних видів екологічного аудиту з урахуванням міжнародних стандартів і рекомендацій, мотивів та стимулів його впровадження підприємствами.

МЕТА РОБОТИ

Метою є дослідження проблеми впровадження системи стандартів і міжнародних рекомендацій в

галузі екологічного аудиту, вивчення передумов поширення різних інструментів інформаційного забезпечення екологічного менеджменту та аудиту, провести порівняння екологічних і міжнародних стандартів.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти та Міжнародні стандарти екологічного аудиту.

При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення вимог Міжнародних стандартів екологічного аудиту та законодавства.

РЕЗУЛЬТАТИ

Екологічний аудит, попервах був введений в економічно розвинених державах в 70-і роки як засіб захисту інтересів підприємницьких структур, направлений на зниження рівня впливу на навколишнє середовище і здоров'я людей, а також для регулювання заходів в галузі охорони навколишнього середовища. Як стратегічний напрямок природоохоронної діяльності було вибрано створення і удосконалення методів і засобів захисту довкілля в кінці виробничого циклу, використовуваних на "кінці труби". Але можливості цього напрямку були швидко використані. На Міжнародній конференції по проблемах охорони довкілля в Женеві у 1978 році був обраний шлях на технічне переоснащення виробництва, де за основу були взяті ресурсозбережливі і маловідходні технології, доволі високо затратних засобів захисту довкілля. Пошуки мало затратних та ефективних технологій та засобів збереження оточуючого середовища призвели до розвитку екологічного менеджменту. У 1984 році Національне Агентство по охороні навколишнього природного середовища (EPA) США розробило концепцію аудиту для федеральних агентств, започаткувавши директиви екологічної політики, які рекомендували, враховуючи нормативні вимоги, ідентифікувати фактичні і потенційні проблеми охорони довкілля[1].

З середини 80-х років Міжнародна торгова палата почала розглядати екологічний аудит як метод внутрішнього адміністративного управління, засіб посилення контролю за виробничою практикою, та контролю за дотриманням екологічного права. До початку 90-х років багато комерційних банків стали використовувати екологічний аудит в цілях попередження ризику неплатежів за позиками своїх позичальників і банкрутства у зв'язку з їх діяльністю, пов'язаною з впливом на навколишнє середовище. Всесвітній Банк і Європейський Банк Реконструкції і Розвитку успішно використовують екологічний аудит для оцінки діяльності компаній, що фінансуються ними та користуються власними методиками. Рішення цих банків про виділення інвестицій ухвалюється згідно висновків екологічного аудиту [2].

Міжнародний досвід свідчить про те, що розвиток і розповсюдження процедури екологічного аудиту

обумовлений головним чином вимогами щодо екологічної відповідальності підприємств, уніфікацією вимог стандартів в галузі економіки, довкілля, загальної кредитної і фінансової політики [3-7].

Наведені факти є передумовою поширення різних інструментів інформаційного забезпечення екологічного менеджменту та аудиту, які створені в різних формах: екологічні хартії та кодекси, стандарти, системи сертифікації; екологічно-орієнтовані фондові індекси тощо (рис. 1).

Одним з лідерів апробації нових ринкових інструментів екологічного менеджменту та аудиту є Великобританія, де в 1990 році був прийнятий новий "Екологічний Акт" (Environmental Act), за яким в 1992 році був створений стандарт в сфері систем екологічного менеджменту BS 7750, підготовлений Британським Інститутом Стандартизації відповідно до запиту Британської Конфедерації Промисловості. Стандарт BS 7750 повністю вписується у вимоги стандарту якості BS 5750 (ISO 9000) [9-11]. Стандарт не пропонує й не визначає вимог до природоохоронної діяльності підприємства, але містить рекомендації, корисні для створення ефективної системи екологічного менеджменту, для розвитку ініціативного екологічного аудиту, що повинне позначитися на поліпшенні екологічних характеристик діяльності організації в цілому.

На початковому етапі передбачалося, що британські підприємства на добровільній основі будуть приводити характеристики своєї діяльності у відповідність із принципами BS 7750. Пізніше до Великобританії приєдналися й інші держави, а сам стандарт послужив основою для підготовки міжнародних документів [12]. Так, стандарт BS 7750 був прийнятий Фінляндією, Нідерландами й Швецією. На базі даного стандарту Франція, Ірландія й Іспанія розробили свої стандарти. Отже, цей стандарт екологічного менеджменту та аудиту можна вважати міжнародним[13].

Схема екологічного менеджменту й аудиту EMAS була остаточно погоджена та опубліковані вимоги у 1993 році; підприємства одержали можливість бути сертифікованими відповідно до EMAS з 1995 року.

Мета розробки EMAS полягає в оцінці й поліпшенні екологічних характеристик діяльності промисловості підприємств й у створенні умов для надання населенню екологічної інформації. Передбачалося, що впровадження систем екологічного менеджменту буде сприяти постійному поліпшенню екологічних характеристик діяльності підприємств шляхом розробки й реалізації екологічної політики й екологічних програм; періодичної об'єктивної й систематизованої оцінки параметрів діяльності всіх підрозділів підприємства; надання населенню екологічної інформації про підприємство [14]. Сертифікація підприємств у відповідності до вимог є добровільною; система створена винятково для промислових підприємств.

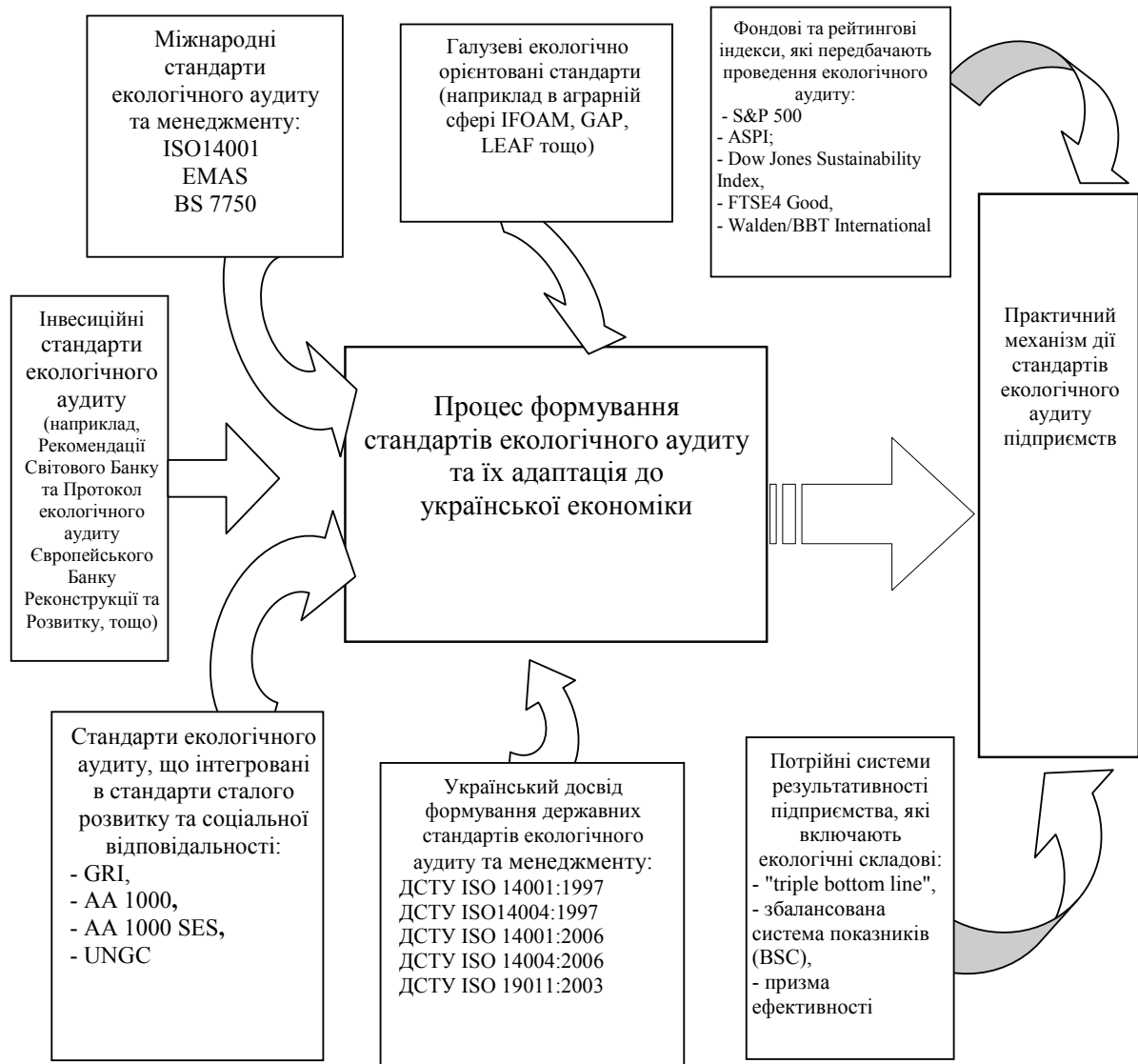


Рис. 1. Схема процесу формування стандартів екологічного аудиту та їх адаптація до української економіки

Багато з економістів-екологів зазначають, що існує чітка паралель між вимогами до організації системи "всеосяжного менеджменту якості" TQM і системи екологічного менеджменту та аудиту EMAS [15]. Вищенаведене свідчить про те, що є багато спільного у вимогах описаних стандартів. Побуває думка, що британський стандарт BS 7750 послужив базою для розробки європейського рекомендаційного документу EMAS.

Поява ISO 14000 - серії міжнародних стандартів систем екологічного менеджменту на підприємствах й у компаніях - називають однією з найбільш значних міжнародних природоохоронних ініціатив. Міжнародна організація стандартизації (ICO) екологічний аудит представляє як методичний і документований процес перевірки, що полягає в об'єктивному отриманні і оцінці інформації і направлений на те, щоб встановити, чи відповідає критеріям контролю конкретні екологічні заходи, явища, системи регулювання або дані про них, і в повідомленні результатів цієї перевірки споживачу [16].

Характерною особливістю цих стандартів є те, що вони зорієнтовані не на кількісні параметри (об'єми викидів, концентрації речовин тощо) і не на технології (вимоги використовувати чи не використовувати певні технології, вимоги використовувати "найліпшу доступну технологію") а те, що в організаціях запроваджувались і додержувались певних процедур, були підготовлені певні документи, назначені відповідальні за певні області екологічно значимої діяльності.

Основний документ серії - ISO 14001 - не містить ніяких "абсолютних" вимог до впливу організації на навколишнє середовище, за винятком того, що організація в спеціальному документі повинна оголосити про своє прагнення відповідати національним стандартам. Окрім цього, необхідно сказати, що сертифікація на відповідність ISO 14001: не свідчить про екологічні властивості продукції; вона тільки підтверджує, що організація успішно продемонструвала незалежному органу по сертифікації роботу своєї системи управління навколишнім природним середовищем і що система документально оформ-

лена; не свідчить про відповідність діяльності організації місцевим, національним або міжнародним регламентам; вона означає, що організація має систему управління навколишнім природним середовищем, що забезпечує відповідність цим регламентам.

Такий характер стандартів обумовлений, з одного боку, тим, що ISO 14000 як міжнародні стандарти не повинні вторгатися в сферу дій національних нормативів.

На думку експертів міжнародної організації стандартизації система стандартів буде забезпечувати зменшення несприятливих впливів на навколишнє середовище на трьох рівнях: організаційному - через поліпшення екологічної відповідальності корпорацій; національному – через створення істотного доповнення до національної нормативної бази й компонента державної екологічної політики; міжнародному – через поліпшення умов міжнародної торгівлі. Документи, що входять у систему, умовно поділяють на три основні групи: принципи створення й використання систем екологічного менеджменту; інструменти екологічного контролю й оцінки; стандарти, орієнтовані на продукцію [15, 16].

Щодо механізму проведення екологічного аудиту, то даний стандарт містить наступну інформацію: ISO 14010- загальні принципи екологічного аудиту; ISO 14011/1 - процедури аудиту; аудит систем екологічного менеджменту; ISO 14012 - критерії кваліфікації екологічних аудиторів; ISO 14031 – оцінка екологічних показників діяльності організації.

Офіційно стандарти ISO 14000 є добровільними. Вони не замінюють законодавчих вимог, а забезпечують систему визначення того, яким чином підприємство впливає на навколишнє середовище і як виконуються вимоги законодавства. Підприємство може використати стандарти ISO 14000 для внутрішніх потреб, наприклад, як модель системи екологічного менеджменту, або формат внутрішнього аудиту системи екологічного менеджменту. Стандарти можуть використатися й для зовнішніх потреб - щоб продемонструвати клієнтам і громадськості відповідність системи екологічного менеджменту сучасним вимогам. Нарешті, організація може одержати формальну сертифікацію від третьої (незалежної) сторони. Як можна припускати по досвіду стандартів ISO 9000, саме прагнення одержати формальну реєстрацію й документально обґрунтувати заяву про випуск "екологічно чистої" продукції, видимо, буде рушійною силою впровадження систем екологічного менеджменту, що відповідають стандарту[17].

На думку ряду екологів США й фахівців в області промислової екології Великобританії принципи EMAS більше прогресивні й створюють більше надійну основу для досягнення основної мети введення стандартів в області екологічного менеджменту – зменшення впливу виробничого сектора на навколишнє середовище. Розробники схеми екологічного менеджменту й аудиту думають, що сертифікація підприємства по ISO 14000 може розглядатися як проміжний крок до узгодження його діяльності з вимогами EMAS (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика міжнародних стандартів екологічного менеджменту та аудиту
[сформовано на основі [18-20]]

Ознака	Вид стандартів		
	ISO 14001	EMAS	BS 7750
Рік впровадження	1996	1995	1992
Поширення	Повсюдно	ЄС та економічно пов'язані з ним держави	Великобританія, Фінляндія, Нідерланди, Швеція
Екологічна заява для громадськості	Не обов'язково	Обов'язково	Не обов'язково
Структура екологічного управління	Логічна і строга	Не достатньо детальна	Часткова
Цільова група	Всі організації	В основному підприємства	Промислові підприємства
Введення в чинність державними акредитованими екологічними органами	Ні	Так	Так
Екологічні аспекти товарів і послуг, що виробляються	Так	Ні	Ні
Вимоги аудиту	Відповідність системи екологічного менеджменту критеріям аудиту	Оцінка природоохоронної діяльності та системи екологічного управління	Відповідність існуючої системи екологічного менеджменту запланованим задачам екологічної політики підприємства

Стимулом для підприємств в отриманні сертифікації до ISO 14000 в першу чергу є те, що така сертифікація буде однією з неодмінних умов маркетингу продукції на міжнародних ринках (наприклад, недавно ЄС оголосило про свій намір допускати на власний ринок тільки ISO-сертифіковані компанії).

Окрім загальних міжнародних стандартів екологічного менеджменту та аудиту існує ряд специфічних стандартів та вимог, які безпосередньо впливають на процес формування стандартів екологічного аудиту та їх адаптації до української економіки. Так, в ЄС прийнята модель ВРЕО (Best Practicable Environmental Option), що розкриває якнайкращі практичні екологічні можливості. Основна мета ВРЕО полягає у виборі для конкретних умов таких шляхів розвитку, способів виробництва, природоохоронних заходів, які забезпечували б якнайменший збиток навколишньому середовищу при прийнятних витратах. Застосування цієї концепції в сільському господарстві зажадає розгляд і аналіз всіх сільськогосподарських ситуацій вірогідності, а також обліку регіональних особливостей сільського господарства і природоохоронних систем. В рамках ВРЕО діяльність індивідуальної ферми порівнюють із зведеннями «Правил раціонального господарювання» - GAP (Good Agricultural Practice), які встановлені в міжнародних угодах на рівні ЄС, і коректуються з урахуванням особливостей конкретних країн [11].

Для формування сталого розвитку підприємств агропромислового сектору економіки створені узагальнені міжнародні принципи сталого господарювання IFOAM, які також передбачають включення аспектів екологічного менеджменту та аудиту.

Для організації екологічного аудиту на рівні ферм у Великобританії була розроблена система за погодженням відносин фермерства з навколишнім середовищем – LEAF (Linking Environment and Farming). Це оцінка ферми, що проводиться щорічно і фіксує всі зміни, які відбулися на самій фермі, в її відносинах з навколишнім середовищем і її економічну стабільність. У полі зору LEAF-аудиту – 7 розділів: стан ландшафту; дикі фауна і флора; вміст і обробка ґрунту; захист рослин; енергозбереження; контроль забруднення; організація і планування.

Поряд з вищенаведеними стандартами, критеріїв та принципів існують ряд стандартів екологічного аудиту, що інтегровані в стандарти сталого розвитку та соціальної відповідальності. Міжнародна коаліція за екологічно відповідальний бізнес (спілка 175 міжнародних компаній з 35 країн та 20 основних промислових секторів, об'єднаних спільним вкладом у сталий розвиток через три стовпи: економічний розвиток, екологічний баланс та соціальний прогрес) створила організацію Global Reporting Initiative, яка в 2002 році підготувала найпоширеніший на даний момент стандарт сталого розвитку. Екологічний аудит може бути тільки однією складовою при публікації звіту сталого розвитку GRI, поряд з економічними та соціальними аспектами господарського механізму підприємства. Стандарт

GRI пропонує власний перелік конкретних показників екологічної відповідальності підприємства, за якими підприємства можуть проводити екологічний аудит та публікувати звітність. Незважаючи на те, що даний стандарт є дуже гнучким і може бути впроваджений на різних підприємствах, він недостатньо включає аспекти екологічного управління та потребує подальшої галузевої та предметної спеціалізації [21].

Стандарт AA 1000S, направлений в першу чергу на впорядкування соціальних та екологічних ініціатив підприємства і підвищення їх ефективності. Цей стандарт є процесним стандартом, тобто встановлює механізм, процедуру, набір критеріїв, оцінку соціальної відповідальності, що включає вплив на навколишнє середовище. Базовим для AA 1000S є принцип діалогу зі стейкхолдерами.

У 1999 році ООН виступила з ініціативою добровільного глобального договору (UNGC) з діловим співтовариством. Мета договору – сприяти формуванню соціальної орієнтації бізнес середовища. Договір пропонує бізнесу прийняти дев'ять універсальних принципів у сфері захисту навколишнього середовища, дотримання прав людини, трудових відносин. Участь в UNGC вимагає щорічного публічного підтвердження підприємствами відповідності його принципам, яке передбачає проведення екологічного аудиту.

Підприємства, цінні папери яких котируються на світових та європейських фондових ринках, мають публікувати звіти з екологічної відповідальності, так звану «зелену звітність», в контексті яких повинні бути проведені екологічні аудити на підприємствах, оскільки конкретні фондові індекси (FTSE4Good, DJSI, ASPI, Walden/BBT International тощо) включають обов'язкову інформацію про екологічну відповідальність підприємств.

Сучасні системи виміру ефективності діяльності підприємства включають екологічну ефективність ("triple bottom line", збалансована система показників (BSC), призма ефективності), та можуть стати стимулюючим фактором проведення підприємствами екологічного аудиту.

Слід зазначити, що в Україні система екологічного аудиту знаходиться в стадії активного формування. Спроби застосування процедури екологічного аудиту на основі аналізу зарубіжного досвіду були реалізовані при розробці серії державних стандартів серії ISO, серед яких: ДСТУ ISO 14001:1997 і ДСТУ ISO 14004:1997 (Система управління навколишнім середовищем: загальні принципи), на зміну яким прийшов єдиний стандарт ДСТУ ISO 19011:2003 (Настанови щодо здійснення аудитів систем управління якістю і (або) екологічного управління). Стандарт ДСТУ ISO 14015:2005 включає екологічне оцінювання виробничих об'єктів та організацій. Впровадження ДСТУ ISO 14001:2006 та ДСТУ ISO 14004:2006 включає вимоги, посібник з використання та загальні провідні вказівки по принципах, системах і засобах забезпечення систем екологічного управління відповідно.

Закон України „Про екологічний аудит” докорінним чином змінив відношення до відповідного виду діяльності. Ці зміни стосувались підвищення обґрунтованості та правового статусу еколого-аудиторської діяльності в Україні. Окрім цього, була започаткована єдина для всієї держави система сертифікації екологічних аудиторів і створено єдиний реєстр екологічних аудиторів та юридичних осіб, що мають право на проведення екологічного аудиту. Закон вперше встановив єдині вимоги до суб’єктів екологічного аудиту, якими виступають замовники; виконавці екологічного аудиту, а в певних випадках, передбачених законом - ще й керівники чи власники об’єктів екологічного аудиту. Новацією вітчизняної правової системи стало запровадження так званого обов’язкового екологічного аудиту (поряд з традиційною формою добровільного екологічного аудиту), якому повинні піддаватись об’єкти, що становлять підвищену екологічну небезпеку, на замовлення заінтересованих органів виконавчої влади або органів місцевого самоврядування щодо об’єктів чи видів діяльності, які становлять підвищену екологічну небезпеку у передбачених законом випадках.

У відповідності до закону „Про екологічний аудит”, вищенаведених державних стандартів в Україні, рекомендацій Світового Банку та положень Протоколу екологічного аудиту Європейського Банку Реконструкції та Розвитку розроблені Методичні рекомендації щодо підготовки, здійснення та оформлення звіту про екологічний аудит [76].

Такі заходи інформаційного забезпечення екологічного аудиту відкрили нову сторінку забезпечення екологічної безпеки в Україні. Системне впровадження екологічного аудиту покликано поставити заслін нехтуванню екологічними вимогами в процесі приватизації, передачі в довгострокову оренду чи концесію об’єктів, що становлять підвищену екологічну небезпеку. В певних випадках проведення екологічного аудиту, врахування екологічного стану об’єкту, що передається або придбається в державну чи комунальну власність, може відіграти вирішальну роль при формуванні його ціни. Застосування нового інформаційного забезпечення механізму екологічного аудиту сприятиме поживленню діяльності щодо створення та впровадження систем екологічного менеджменту в різних галузях економіки України, надасть більшої наукової обґрунтованості екологічному страхуванню небезпечних для навколишнього середовища видів діяльності та об’єктів.

Перший досвід використання інформаційного забезпечення механізму екологічного аудиту в Україні виявив і деякі прогалини, суперечності та слабкі місця даного механізму, а також ті сфери, які потребують розвитку з точки зору більш послідовного впровадження норм Закону „Про екологічний аудит”. Все це призвело до необхідності поглибленого погляду на проблему організаційно-економічного регулювання інституту екологічного аудиту в Україні з метою його вдосконалення.

Разом з тим доводиться констатувати, що темпи розвитку екологічного аудиту в Україні не відпові-

дають вимогам часу та сучасним тенденціям екологічної орієнтації розвитку бізнес процесів. Причина такого стану речей є слідством низького рівня екологічної свідомості та розуміння важливості екологічного аудиту як ефективного інструмента управління антропогенним впливом на навколишнє середовище. Таке нерозуміння притаманне всім суб’єктам механізму екологічного аудиту: органам виконавчої й законодавчої влади, природокористувачам, суб’єктам господарювання, населенню й навіть професійним екологічним аудиторів.

ВИСНОВКИ

В Україні сформована відсутня розвинута інфраструктура суб’єктів ринку екологічних послуг в цілому, та екологічних консалтингових фірм зокрема. В деяких областях відсутні як сертифіковані екологічні аудитори взагалі. Ці чинники негативно впливають на ефективність проведення територіального і спеціалізованого екологічного аудиту а також розвиток ринку екологічних послуг. Органи державної влади намагаються активно управляти процесами екологічного аудиту, замість того щоб забезпечити організаційні, правові, методологічні, та інформаційні умови для його розвитку й становлення. Підприємства розглядають екологічний аудит як додатковий механізм вилучення фінансових коштів, а не як інструмент, що може забезпечити їм економію коштів за рахунок проведення обґрунтованої екологічної політики на підприємстві. Громадськість просто не уявляє, що таке екологічний аудит і тому, наприклад населення, не звертається до екоаудиторів для розв’язання своїх екологічних проблем.

Список використаних джерел

1. Экономико-экологические аспекты государственной политики по охране земель в США // Международный сельскохозяйственный журнал. – 1998. – №4. – С.3-6.
2. Экологический учет для предприятий // Конференция ООН по торговле и развитию: пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 200 с.
3. Галушкіна Т.П., Гордійчук Є.Г. Організаційний механізм впровадження екологічної стандартизації та сертифікації в Україні: матеріали наук. – практ. конф. [«Екологізація економіки як інструмент сталого розвитку в умовах конкурентного середовища»]. – Львів: Національний лісотехнічний університет України, 2005. – С.31-32.
4. Качалов В.А. ИСО 14001:2004. Системы менеджмента окружающей среды. Конспект системного менеджмента / Качалов В.А. – М: «Издат», 2005. – 456 с.
5. Ковалева Н.Г. Функции хозяйственного контроля, экологического аудита и экспертизы в формировании рыночных отношений / Ковалева Н.Г., Хумарова Н.И. // Природоохранное регулирование в рыночных отношениях. – Одесса: ИПРЭИ НАНУ, 1998. – С. 184-194.
6. Неженцев С.В., Маяков Й.Д. Запровадження екологічного аудиту як механізм поліпшення екологічного стану природного середовища [електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://ecoaudit.com.ua/index.php?go=Pages&in=view&id=8>

7. Пясецька-Устич С.В. Економічні методи охорони довкілля у розвинутих зарубіжних країнах / Пясецька-Устич С.В. // Науковий вісник Ужгородського державного університету. Серія: Біологія. – 1999. – № 6. – С. 253-259.

8. Economic-Ecological Theoretical Perspectives. NY, 1997 - P. 21-36.

9. Макаров С.В. Основы экономики природопользования / Макаров С.В. – М.: Ин-т международного права и экономики, 1998. –192с.

10. Никитина А.Т. Основы экологического аудита / Никитина А.Т., Степанова С.А. – М.:МНЭПУ, 2001. – 390 с.

11. Потравный И. Экологический аудит: проблемы становления и развития / Потравный И. // Бухгалтерский учет и аудит. - 1998. - №1.- с.41-44.

12. Экологическая информация и принципы работы с ней / [Гусева Т.В., Дайман С.Ю., Хотулева М.В. и др.]; под ред. В.Н. Виниченко. – М.: СоЭС, 1998. – 244 с.

13. Хотулева М.В. Общественная экологическая экспертиза: вчера, сегодня, завтра / Хотулева М.В., Заика Е.А., Дайман С.Ю. – М.: СоЭС, 1998. – 40 с.

14. Системы экологического менеджмента для практиков / С.Ю. Дайман, Т.В. Островкова, Е.А. Заика, Т.В. Сокорнова; под ред. С.Ю. Даймана. – М.: РХТУ им. Д.И. Менделеева, 2004. - 248 с.

15. Серов Г.П. Экологический менеджмент и международные государственные стандарты ISO 14000: учебное пособие. / Серов Г.П. – Академия народного хозяйства при Правительстве РФ, М., 2005.- 475с.

16. Качалов В.А. ИСО 14001:2004. Системы менеджмента окружающей среды. Конспект системного менеджмента / Качалов В.А. – М: «Издат», 2005. – 456 с.

17. Экологический менеджмент и аудит в России, Беларуси и на Украине: Сборник трудов экспертного семинара, Москва, 3-4 апреля 2000 г. — М.: СоЭС, 2001. — С. 96 - 99[электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ecoline.ru/mc/books/emas/>

18. Методологические и аналитические основы экологического аудирования в Российской: учеб. пособие. Ч.1. / [Карелов А.М., Г.А.Беллер, В.М.Бусыгина и др. Федерации]; под ред. Карелова А.М.–Москва, 1998. – 525с.

19. Синякевич І.М. Інструменти екополітики: теорія і практика / Синякевич І.М. – Львів: ЗУКЦ, 2003.- 188с.

20. Busines, Industry and Environment Opportunities for East West Cooperation on Environment Management System.UN/ECE. – CEP/WG.1/r/11/Rev/1/Add/1/-27 July 2001. – European Communities. – 2001, – April 24. – № 114. – P. 115[электронный ресурс]. – Режим доступа: http://europa.eu.int/servlet/portail/RenderServlet?search=DocNumber&lg=en&nb_docs=25&domain=Legislation&coll=&in_force=NO&an_doc=2001&nu_doc=761&type_doc=Regulation

21. Глобальная инициатива по отчетности (GRI). Руководство по отчетности в области устойчивого развития [электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.globalreporting.org/NR/rdonlyres/F88F3389-B77B-4DE8-B6B8-22C57D6747E5/0/G3_Guidelines_RUS.pdf

БОНДАРВалерій Петрович
office@hbl.com.ua

д.е.н., професор кафедри аудиту,
Київський національний
економічний університет ім.
Вадима Гетьмана, керуючий
партнер "HLB Ukraine"

УДК 657.62

ПАВЛОВВладислав Владиславович
pavlovvt@ukr.net

к.е.н., доцент, КНУТД

**ФІНАНСОВИЙ «ДЬЮ ДІЛІДЖЕНС»:
СУТНІСТЬ, СПЕЦИФІКА ТА
ПОРЯДОК ЗАСТОСУВАННЯ**

**FINANCIAL "DUE DILIGENCE":
ESSENCE, SPECIFICITY AND THE
APPLICATION ORDER**

Стаття присвячена дослідженню процедури фінансового «дью ділідженс», характеристиці її мети, сутності, функціонального наповнення та порядку застосування. Визначено відмінності даної процедури від аудиту фінансової звітності. Приділено особливу увагу специфіці фінансового «дью ділідженс» як засобу зі стратегічним значенням, що зосереджує увагу не лише на виявленні поточних проблем, але, більшою мірою, на формуванні уявлення про подальший розвиток об'єкта дослідження, визначенні передумов його успішної діяльності, а також ідентифікації ризиків, які існують на даний момент та можуть потенційно створювати умови для виникнення істотних загроз розвитку аналізованого підприємства.

Статья посвящена исследованию процедуры финансового «дью дилиденс», характеристике ее цели, сущности, функционального наполнения и порядка применения. Определены отличия данной процедуры от аудита финансовой отчетности. Уделено особое внимание специфике финансового «дью дилиденс» как средства со стратегическим значением, которое сосредоточивает внимание не только на выявлении текущих проблем, но и, в большей степени, на формировании представления о дальнейшем развитии объекта исследования, определении предпосылок его успешной деятельности, а также идентификации рисков, которые существуют на данный момент и могут потенциально создавать условия для возникновения существенных угроз развитию анализируемого предприятия.

The article researches the financial procedures "due diligence", the characteristics of its purpose, essence, functional content and manner of application. The differences of procedure of audit of financial statements are studied. The special attention to the specifics of the financial "due diligence" as means of strategic importance, which focuses not only on identifying current problems, but to a greater extent on building understanding of the further development of the research object, determining prerequisites for its successful operation and identification risks that exist currently and could potentially create conditions for the emergence of significant threats to the development of the analyzed company is given.

Ключові слова: "дью ділідженс", інвестиції, фінансова звітність, аудит, передінвестиційний аналіз, процедура

Ключевые слова: "дью дилиденс", инвестиции, финансовая отчетность, аудит, прединвестиционный анализ, процедура

Keywords: "Due diligence", investment, financial statements, audit, pre-investment analysis, procedure

ВСТУП

Процес прийняття управлінських рішень, особливо тих, наслідки яких мають довгостроковий характер, досить часто ускладнюється не лише через обмеженість інформації, але й, не меншою мірою,

через надлишок інформації, яка може порушувати об'єктивну картину досліджуваного явища чи об'єкта. Вирішення даної проблеми вимагає забезпечення відбору, аналізу та структурування інформації з метою прийняття обґрунтованих та ефективних

управлінських рішень, адекватної оцінки керівником ситуації та повноцінного усвідомлення ризиків діяльності, а також визначення потенційних вигід, що можна очікувати за умови реалізації певних дій.

Одними з найважливіших видів управлінських рішень в сучасному ринковому середовищі є інвестиційні рішення, які можна узагальнено визначити як процес вибору та обґрунтування дій стосовно процесів купівлі-продажу або інвестування. Притаманною ознакою таких рішень є асиметрія інформації, це впливає з того, що власник певного ресурсу (компанії, проекту, ноу-хау, активів, нематеріальних і юридичних цінностей, цінних паперів тощо), як об'єкту інвестування, має у своєму розпорядженні інформацію, якою не завжди хоче ділитися з потенційним покупцем цих ресурсів (інвестором), особливо в тому випадку, якщо отримання цієї інформації веде до погіршення сприйняття інвестором потенційної цінності об'єкту інвестування.

Розповсюджена в таких випадках асиметрія інформації і ризик зловживань зумовлює потребу діагностування діяльності об'єктів інвестування (купівлі-продажу), докладного аналізу умов, принципів, звичаїв і потенційних намірів партнерів. З цією метою в світовій практиці здійснюється процедура дослідження «дью ділідженс» (від англ. – *due diligence*), результати якого складають інформаційну базу до прийняття стратегічних інвестиційних рішень [3; 6].

Важливим різновидом, і, водночас – структурним елементом комплексного «дью ділідженс», інструментом підготовки інформації для прийняття управлінських рішень в інвестиційних проектах та транзакціях купівлі-продажу, злиття і поглинання підприємств є фінансовий «дью ділідженс». Він являє собою аналіз стану та тенденцій діяльності підприємства, оцінку найважливіших проблем, пов'язаних з діяльністю а також факторів, що впливають на отримання вигоди від діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій

В зарубіжній теорії та методології «дью ділідженс» як об'єкт дослідження розглядається в наукових працях визнаних фахівців та вчених, зокрема слід згадати роботи Джастінга Кемпа, Гордона Бінга, Луїса Гілмана, Мішель Хадсон, Роберта Мерріка в цій сфері. Інтерес до даної проблематики також відзначається в роботах вітчизняних науковців, таких як О. Єрмоленко, В. Лиховчук, І. Назаренко та інші.

Водночас, слід відзначити, що в сучасній вітчизняній науковій літературі основна увага на даному етапі приділяється понятійним узагальненням, встановленню функціональних пріоритетів щодо даного процесу, актуалізації його ролі в розвитку вітчизняної аудиторської та інвестиційної практики. Питання ж прикладного застосування фінансового «дью ділідженс» як інструмента аудиторської та інвестиційної практики все ще недостатньо опрацьовані та висвітлені.

З огляду на це, питання сутності, функціонального наповнення, порядку застосування фінансового «дью

ділідженс» як сучасного інструменту аудиту та передінвестиційного аналізу, потребує дослідження, поглиблення та розвитку. Тому **МЕТОЮ** даної **РОБОТИ** є теоретичне обґрунтування сутності, характеристика сфери та порядку застосування процедури фінансового «дью ділідженс» як інструменту формування та обґрунтування інформації, необхідної для прийняття стратегічно важливих управлінських рішень сучасної бізнес-практики.

Оскільки фінансовий «дью ділідженс» часто помилково ототожнюється з аудитом фінансової звітності, а роль спеціалізованого радника в «дью ділідженс» – з роллю аудитора, тому в даній статті актуалізовано також питання пояснення сутності фінансового «дью ділідженс».

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, нормативно-правові акти, Міжнародні стандарти та процедури аудиту та інвестиційного аналізу. Дослідження базувалось на використанні методів системного, структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення теоретичних та методичних положень стосовно використання фінансового «дью ділідженс» як інструменту формування та обґрунтування інформації, необхідної для прийняття стратегічно важливих управлінських рішень сучасної бізнес-практики.

РЕЗУЛЬТАТИ

Поняття «дью ділідженс» застосовуване в міжнародній практиці вже майже століття, перш за все – в юридичній сфері. Походить з англійської та тлумачиться як "розслідування з належною старанністю". Повсюдно визначається назвою "належної старанності", тобто пов'язане з проблематикою цивільної відповідальності [5].

Надалі, в результаті значного розвитку грошових ринків поняття «дью ділідженс» отримало новий, фінансово-економічний вимір. Тепер він є загальнозживаним інструментом при продажу підприємства і продажу внесків / акцій акціонерних товариств, визначає ґрунтовний аналіз обраних аспектів функціонування підприємства, що здійснюється колективом незалежних експертів перед прийняттям істотних інвестиційних рішень. Перш за все «дью ділідженс» використовується в процесах перетворень власності підприємств: транзакціях злиття, поглинання, приватизації а також реструктуризації [1].

З огляду на те, що наміром власника ресурсу в зазначених транзакціях є представлення планованої інвестиції в спосіб, що гарантує найвищий рівень його вартості. Наприклад, він може активно просувати вигідну інформацію, але приховувати або спотворювати інформацію, що вказує на слабкості і можливі ризики інвестування в об'єкт (його придбання).

Потенційний інвестор (покупець), для забезпечення власних інтересів, повинен подбати про отримання якнайбільш об'єктивної інформації щодо майбутньої транзакції, водночас – не переобтяженої зайвими даними, структурованої та адаптованої для

найбільш повного сприйняття інвестором.

Повноцінне проведення аналізу «дью ділідженс» можливе у тому випадку, якщо об'єкт аналізу висловить згоду на перевірку і надасть внутрішню інформацію [4]. Однак, таке можливо не завжди, так, якщо об'єкт потенційної купівлі-продажу або інвестування не знає, що є об'єктом аналізу або відмовляє в наданні якої-небудь інформації, трактує замовника «дью ділідженс» як ворога, наприклад, що планує недружнє поглинання.

Метою «дью ділідженс» є оцінка актуального стану підприємства, що визначає його сильні та слабкі сторони а також визначення потенційних можливостей і загроз його розвитку [7]. Він має на меті докладну ідентифікацію джерел цінностей підприємства, які можуть бути використані в інтересах замовника аналізу[9].

Аналіз підприємства - кандидата на придбання служить верифікації і встановленню його остаточної

вартості як підстави до ведення переговорів. Різниця між «дью ділідженс» а іншими видами аналізу підприємств полягає в його глибині, а також в здійсненні цього аналізу з суб'єктивної позиції потенційного покупця та в його інтересах[10].

Предметом аналізу «дью ділідженс» є однаково елементи вимірні, головним чином – фінансові, а також чинники невимірні, з якісним характером.

Аналіз ФДД часто ототожнюється з аудиторським дослідженням фінансової звітності, а роль радника, що спеціалізується на «дью ділідженс» – з роллю аудитора. Це є однією з найчастіших помилок, яких припускаються інвестори, тому що сутність та сфера застосування фінансового «дью ділідженс» не тотожна з переведенням аудиту фінансових звітів об'єкта дослідження, – фінансові звіти а також інша документація – та сама, але сфера, напрями а також спосіб переведення аналізу є зазвичай іншим (табл. 1).

Таблиця 1.

Відмінності між фінансовим «дью ділідженс» і аудитом [розроблено автором]

Ознака порівняння	Фінансовий «дью ділідженс»	Аудит
Мета	Оцінка можливості створення вигід для замовника процедури, ідентифікація ризиків, а також допомога в переговорах	Викладення експертного висновку щодо фінансового стану підприємства на основі аналізу його фінансової звітності
Сфера інтересів	Минуле і майбутнє. Аналіз і розуміння факторів, що впливають на результати діяльності. Оцінка коректності представлення у звітності активів і пасивів, а також установа фінансового результату, ідентифікація власності активів, пасивів, доходів, коштів, господарських операцій, що мають вплив на фінансову ситуацію, ідентифікація зобов'язань, нематеріальних та позабалансових активів, оцінка впливу укладених угод на фінансову ситуацію	Минуле. Незалежна перевірка фінансових даних, а також підтвердження ретельності їх складання
Сфера дослідження	Обмежена колом питань, що цікавлять замовника та мають бути піддані дослідженню	Сформульований в процедурах та юридичних актах
Доступність даних	Часто може бути обмеженою	Майже завжди необмежена
Спосіб дослідження	Базується на контактах з представниками підприємства-об'єкта дослідження	базується на нормованих методиках

Процедура «дью ділідженс» зазвичай триває від двох тижнів до двох місяців. Над виконанням даної процедури зазвичай працює від двох до кільканадцяти осіб, залежно від величини підприємства-об'єкта дослідження. Вартість такого аналізу, наприклад, в країнах Східної Європи варіюється від кільканадцяти до кількохсот тисяч доларів, і переважно залежить від сфери аналізу, репутації консультанта, величини аналізованої компанії а також від того, чи підприємство, що аналізується, є публічним, чи приватним, наскільки воно відкрите для співпраці в процесі аналізу, які дані готове надати.

Фінансовий «дью ділідженс» займається дослідженням активів суб'єкта який є предметом передінвестиційного аналізу для отримання докладної інформації відносно його фактичного стану. Проте, дане дослідження не обмежується лише аналізом документів, представлених суб'єктом, зацікавленим у продажі (інвестуванні), але

передбачає також бачення реальної картини, щодо діяльності аналізованого підприємства, а також користування знаннями і досвідом спеціалістів зі сфери права, фінансів, рахунку, промисловості, охорони навколишнього середовища, управління, маркетингу тощо [2].

Процедура фінансового «дью ділідженс» повинна забезпечити [9]:

- ідентифікацію і оцінювання фінансового ризику, пов'язаного з майбутньою інвестицією;
- визначення специфіки функціонування підприємства і галузі у взаємодії з ринковими суб'єктами, постачальниками, споживачами тощо;
- вироблення стратегії ведення переговорів з контрагентом;
- складання плану-графіку транзакції;
- надання рекомендацій щодо збільшення шансів на сприятливе переведення транзакції купівлі-продажу, або інтеграції підприємств (в разі злиття або поглинання).

Ретельне і правильне переведення даної процедури вимагає досвіду і глибоких знань, для розуміння і формулювання істотних подробиць в аспекті планованої інвестиції (транзакції купівлі-продажу).

Проведення фінансового «дью ділідженс» (надалі – ФДД) дає можливість визначення як переваг, так і проблем, що мають вплив на ефективну діяльність підприємства, в т.ч. через:

- ідентифікацію головних чинників, що впливають на рівень ЕВІТА;
- виявлення загроз або значущих можливостей розвитку;
- ідентифікацію джерел створення вартості а також способів забезпечення їх ефективного використання;
- консультування в сфері управління ризиками.

Дослідження ФДД повинне охоплювати всі фактори, що характеризують здібність об'єкта дослідження до отримання позитивних результатів в процесі свого функціонування.

Фінансовий «дью ділідженс» є послідовним процесом, що складається з трьох етапів [3; 8]:

1. «Дью ділідженс», що здійснюється перед формальним контактом з кандидатом-об'єктом дослідження, що визначається часто як попередній аналіз. Його метою є ознайомлення зі всіма важливими аспектами бізнесу, інформацією, що стосується галузі, операційною діяльністю, дистрибуцією, позицією фінансовою і іншими аспектами діяльності підприємства. На цьому етапі дані походять переважно з вторинних джерел, офіційно і публічно доступних.

2. «Дью ділідженс», що здійснюється згідно формального контакту з об'єктом дослідження, що визначається часто як власне фінансовий «дью ділідженс». Він має на меті специфічне розпізнання економічно-фінансової і юридичної ситуації на підприємстві. Проводиться на території і в співробітництві з об'єктом аналізу (підприємством, що продається, або потребує інвестицій). Цей аналіз осягає перш за все подробиці фінансового стану. Дані надходять однаково як з внутрішніх джерел, так і з зовнішніх.

3. Верифікація результатів, що стосуються досліджень, інакше називається «експертним фінансовим «дью ділідженс»». Отримані результати і зроблені узагальнення верифікуються з залученням зовнішніх експертів або консультантів. Діапазон проведеної експертної верифікації залежить від ступеня, в якому замовник процедури «дью ділідженс» хоче підтвердити отримані результати.

ФДД охоплює наступні сфери [3]:

- аналіз фінансових звітів досліджуваного об'єкта;
- аналіз його фінансового стану;
- оцінку системи внутрішнього контролю;
- інтерв'ю з представниками керівництва;
- оцінку застосовуваної облікової політики.

У процесі здійснення ФДД часто посиляються на історичні дані, але їх дослідження важливе тоді, коли дає основи для формулювання проєкції в майбутнє, на яке повинен перш за все зосереджуватися аналіз ФДД.

Кінцевим ефектом переведення ФДД є звіт, який повинен містити інформацію про:

- історію досліджуваного об'єкта;
- організаційну структуру і штат;
- інформаційні системи;
- облікову політику;
- доходи від реалізації продукції (послуг);
- собівартість реалізації продукції (послуг);
- прибутки від реалізації продукції (послуг);
- грошові потоки;
- нетто-активи;
- фінансові прогнози;
- інші питання.

Фахівці, що здійснюють ФДД, зосереджуються більшою мірою на внутрішній інформації. Обстеження підприємства розпочинається з аналізу фінансової звітності, а також внутрішньої документації, на підставі якої ці звіти були складені. Зміст та форма відкритих для доступу фінансових звітів залежить від типу, сфери діяльності, а також величини досліджуваного підприємства [3]. Після першого контакту з правлінням зазвичай розпочинається перегляд вторинних джерел інформації, після чого здійснюється дослідження первинних джерел, зокрема, проведення бесід з людьми, що активно беруть участь в діяльності досліджуваного підприємства, а також які пильно спостерігають за цією діяльністю, такими як клієнти, дистриб'ютори, представники регулятора ринку, постачальники, конкуренти, а також колишні працівники [1].

ФДД має на меті визначити можливий рівень вигід для замовника при виборі в якості об'єкта інвестування (купівлі-продажу) саме підприємства – об'єкта дослідження, і оцінити ступінь ризику з цим пов'язаний. У більшості випадків навіть найкращим чином проведений аудит не буде спроможним ідентифікувати найважливіші ризики, що ж перевагою застосування саме ФДД.

ФДД вважається найважливішою частиною аналізу «дью ділідженс». Інколи зацікавлені особи зосереджують увагу тільки на цьому виді «дью ділідженс» та замовляють лише його. Зрозуміло, що повноцінний аналіз всіх сторін діяльності підприємства є ціннішим, ніж лише однієї зі сфер, навіть найважливішою. Проте, ФДД, що орієнтується на дослідження здатності підприємства-об'єкта дослідження до генерації доходів, співвідношення потенційних вигід до витрат, можливих ризиків та перспектив, має зазвичай визначальне значення при прийнятті інвестиційних рішень.

ВИСНОВКИ

Ризики в інвестиційній діяльності, здійсненні процедур злиття та поглинання, купівлі-продажу компаній є неминучими. Тому важливим завданням застосування фінансового «дью ділідженс» є забезпечення його замовників інформацією, необхідною для мінімізації цих ризиків та досягнення довгострокового успіху при укладанні ними інвестиційних угод (угод злиття-поглинання, купівлі-продажу тощо). Фінансовий «дью ділідженс» в цьому сенсі має суттєвий вплив на прогнози результатів діяльності підприємств на наступні роки.

Таким чином фінансовий «дью ділідженс» визначає основи виявлення та створення стратегічних конкурентних переваг бізнесу, стаючи гнучким (в межах поставлених замовником завдань) аналітичним інструментом зі стратегічним значенням, що зосереджує увагу не лише на виявленні поточних проблем, але, більшою мірою, на формуванні уявлення про подальший розвиток об'єкта дослідження, визначенні передумов його успішної діяльності, а також ідентифікації ризиків, які існують на даний момент та можуть потенційно створювати умови для виникнення істотних загроз розвитку аналізованого підприємства.

Список використаних джерел

1. Антонова Н.А. Сущность и цель современной профессиональной услуги дью дилидженс // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы III междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2015 г.). М.: Буки-Веди, 2015. С. 58–61.
2. Бондар В. Методичні засади експертизи правового та фінансового становища компанії при складанні звіту Due Diligence / В. Бондар // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 8. – С. 23 – 28.
3. Гузов Ю.Н., Савенкова Н.Д. Дью Дилидженс: выявление и оценка рисков, связанных с приобретением объекта инвестирования // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 2.
4. Ермоленко О. Особенности Vendor Due Diligence сельскохозяйственных предприятий [Электронный ресурс] / О. Ермоленко // Финансовый директор. – 2010. – № 7/8. – Режим доступа: <http://gaar.ru/articles/81293/>.
5. Лиховчук В.М. «Due Diligence» (Дью Дилидженс) в Украине: понятие, основные проблемы и возможные перспективы развития / В.М. Лиховчук [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/8_NND_2010/Economics/60324.doc.html
6. Назаренко, І.М. «Дью ділідженс»: сутність, призначення та послідовність проведення / І.М. Назаренко, А.І. Орехова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки: зб. наук. пр. – Кіровоград: КНТУ, 2011. – Вип. 20, ч. 1. – С. 360-366.
7. Полищук А. Дью Дилидженс (Due Diligence) в Украине. Перспективы развития // Научный журнал «Наука и образование». — №5. – 2008. – С. 54-65.
8. Сахновская О.Е. Due diligence: эффективный метод определения уровня финансового риска // SCI – article. 2015. № 20.
9. Сілічева Н.Є. Сутність Due Diligence (Дью Ділідженс) і можливі перспективи розвитку в Україні / Н.Є. Сілічева // Економічний простір. – 2011. – №45. – С. 288-291.
10. Ткачук І.М. Чи є дью ділідженс юридичним аудитом? / І.М. Ткачук [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2012_9_3/55.pdf

ПАНАСЮК

Ірина Петрівна
0662510716@ukr.net

УДК 338.48:656.7:061.5(045)

ВПЛИВ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ НА
ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ
АВІАКОМПАНІЙ

ПРИСТАЙКО

Оксана Петрівна

INFLUENCE OF THE TOURISM INDUSTRY
ON THE FUNCTIONING OF DOMESTIC
AIRLINESк.е.н., доцент кафедри
країнознавства і туризму
ННІМВ, Національний
авіаційний університетк.е.н., доцент кафедри
країнознавства і туризму
ННІМВ, Національний
авіаційний університет

Метою даної статті є дослідження ключових чинників впливу макроекономічного середовища на ефективність функціонування вітчизняних авіакомпаній в контексті взаємодії із туристичною галуззю, обґрунтування напрямків впливу середовища зовнішнього оточення авіакомпанії на тарифну політику і, як наслідок, на рівень пасажирообороту. У статті проаналізовано основні чинники, які стримують розвиток авіакомпаній. Визначено основні питання, що потребують вирішення на різних рівнях. Доведено, що для забезпечення сталого розвитку великого значення набувають постійний моніторинг і контроль політико-економічних та ринково-конкурентного впливів зовнішнього середовища, оскільки ці чинники впливають на рівень конкурентоспроможності вітчизняних авіакомпаній на ринку повітряних перевезень.

Целью данной статьи является исследование ключевых факторов влияния макроекономической среды на эффективность функционирования отечественных авиакомпаний в контексте взаимодействия с туристической отраслью, обоснование направлений воздействия среды внешнего окружения авиакомпании на тарифную политику и, как следствие, на уровень пассажирооборота. В статье проанализированы основные факторы, сдерживающие развитие авиакомпаний. Определены основные вопросы, требующие решения на разных уровнях. Доказано, что для обеспечения устойчивого развития большое значение приобретают постоянный мониторинг и контроль политико-экономических и рыночно-конкурентной воздействий внешней среды, поскольку эти факторы влияют на уровень конкурентоспособности отечественных авиакомпаний на рынке воздушных перевозок.

The purpose of this article is to study the key factors influencing the macroeconomic environment on the efficiency of the functioning of the outgoing airlines in the context of the interaction with the tourism industry to justify the directions of the environment of external environment of the airline on the tariff policy and as a consequence, the level of the passenger capacity. The main factors constraining the development of airlines is analyzed. The main issues that require solutions of different levels is defined. It is proved that constant monitoring and control of political, economic and market economy impacts gain importance as these factors influence the competitiveness level of national airlines in the market.

Ключові слова: вітчизняні авіакомпанії, попит, пасажирооборот, туристична галузь, чинники макроекономічного середовища

Ключевые слова: отечественные авиакомпании, спрос, пассажирооборот, туристическая отрасль, факторы макроекономической среды

Keywords: domestic airlines, demand, passenger capacity, tourist industry, factors of the macroeconomic environment

ВСТУП

У багатьох країнах туризм належить до прибуткових секторів національної економіки та лідерів, щодо окупності капітальних вкладень. Адже оборотність капіталу у цій сфері діяльності значно вища, ніж в інших галузях. Розвиток туристичної галузі сприяє розвитку транспорту, спортивно-оздоровчих баз, дорожнього будівництва, кращому використанню природно-рекреаційних ресурсів.

Ключовими перешкодами на шляху до розвитку вітчизняного туристичного сектору сьогодні є

чинники економічного, управлінського, екологічного та соціального характеру. В свою чергу туризм є надзвичайно важливим чинником розвитку пасажирських авіаційних перевезень, що в умовах сьогодення потребує детального дослідження з метою виявлення ключових проблем, вирішення яких дозволить забезпечити розвиток провідних галузей економіки.

Питання організації транспортного обслуговування в туризмі вивчалися провідними вченими, зокрема Нікіфоровим В.І., Гвозденком А.А., Гуляєвим В.Г., Уваровою Г.Ш., Дудником І.М.,

Смірновим І.Г., Балабановим Г.В. та ін. Проте, при даних дослідженнях транспортне забезпечення туристів розглядається як сектор туристичної індустрії, що не розкриває ключових аспектів взаємного впливу авіаційного транспорту та туризму.

Дослідження процесів ефективного функціонування цих двох галузей відкриває нові наукові напрямки переосмислення ролі туристичної сфери в процесі функціонування авіакомпаній на ринку повітряних перевезень та формуванні ефективної стратегії їх розвитку, що допоможе перетворенню авіаційної галузі на ринково орієнтовану, здатну якісно та ефективно функціонувати в умовах взаємодії із туристичним сектором та мати змогу інтегруватися в загальноєвропейську транспортну систему.

Дослідженню вітчизняної туристичної та авіаційної галузі було присвячено увагу багатьох вчених, проте мінливість зовнішньоекономічного середовища та переосмислення ролі туризму в процесі функціонування авіаційного транспорту потребує дослідження векторів їх взаємного впливу та необхідності узгодження бізнесових рішень у сфері взаємних інтересів.

МЕТА РОБОТИ полягає у дослідженні взаємозв'язку туризму та авіаційної галузі, виявлення

факторів зовнішньоекономічного середовища, що здійснюють вплив на ефективність їх діяльності.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, статистичні дані та дані Державіаслужби України, а також показники фінансово-економічної діяльності авіакомпаній. При проведенні дослідження використано методи теоретичного узагальнення та порівняння, аналізу та синтезу.

РЕЗУЛЬТАТИ

Туризм та авіаційний транспорт взаємозалежні. Тому розуміння засад співіснування цих двох галузей світового господарства в межах системи, що дозволяє людям реалізовувати власний потенціал мобільності у сучасному глобалізованому світі є надзвичайно важливим чинником суспільного прогресу. Враховуючи, що головною продукцією авіакомпанії є перевезення, то варто зазначити, що домінуючою характеристикою ринку авіаційних перевезень є попит та пропозиція. Фактори економічного середовища впливають на купівельну спроможність пасажирів, що знаходить відображення у структурі та обсязі попиту на пасажирські авіаперевезення.

Таблиця 1

Фактори, що впливають на діяльність авіакомпаній на ринку повітряних перевезень

Перелік факторів	Стимулююча функції	Стримуюча функція
Макроекономічні	– всесвітній і національний ріст; – зростання особистого достатку; – поява нових сегментів ринку; – зменшення валютних обмежень; – ріст населення; – лібералізація ринку	– спад виробництва; – девальвація валюти; – спад ВВП; – ріст вартості й; – регулювання діяльності цивільної авіації
Мікроекономічні	– модернізація повітряних суден; – ріст паливної ефективності повітряних суден; – здешевлення капіталу; – зниження собівартості	– ріст цін для покриття витрат; – експлуатаційні витрати перевищують інфляцію; – витрати на контроль шуму і емісії авіадвигунів; – нехватка капіталу
Експлуатаційні	– розширення сітки повітряних ліній; – нові аеропорти; – покращення організації обслуговування клієнтів	– велика завантаженість аеропортів; – погані комунікації; – використання передових технологій обслуговування

Розуміння основних тенденцій розвитку економічного середовища дасть змогу спрогнозувати динаміку обсягу ринку пасажирських авіаперевезень та вжити своєчасних дій щодо запобігання втрат через скорочення попиту на авіаперевезення під час економічного спаду або збільшення доходів за рахунок залучення додаткових пасажирів під час економічного підйому.

За даними Державіаслужби України регулярні польоти між Україною та країнами світу упродовж 2016 року здійснювали 10 вітчизняних авіакомпаній до 42 країн світу та 28 іноземних авіакомпаній до 27 країн світу, у тому числі 2 нові («SprintAir» з Польщі та «AirSerbia» з Сербії).

Українськими авіакомпаніями перевезено 4944,4 тис. пасажирів, іноземними - 3847,5 тис. пасажирів (зростання на 23 відсотки та 2,1 відсотка відповідно). Впродовж 2016 року відповідно до затвердженого

розкладу руху вітчизняними авіакомпаніями розпочато експлуатацію на регулярній основі 27 міжнародних авіаліній, іноземними авіакомпаніями - 13 авіаліній.

Мало місце значне зростання (на 52,5 відсотка) кількості перевезених пасажирів вітчизняними авіакомпаніями на міжнародних рейсах на нерегулярній основі, за звітний рік 15 українськими авіакомпаніями перевезено 2531 тис. пасажирів. Найбільші обсяги таких перевезень (91 відсоток) припадають на 5 авіакомпаній: «Міжнародні авіалінії України», «Азур Ейр Україна», «Роза вітрів», «ЯнЕйр» та «Браво».

Середній коефіцієнт зайнятості пасажирських крісел на міжнародних регулярних рейсах українських авіакомпаній у звітному періоді склав 78,2%, на внутрішніх регулярних – 73,3% (проти 79,4% та 71% відповідно у 2015 році).

Показники діяльності авіаційної галузі України у 2016 році [Державіаслужба України]

	Одиниці виміру	Всього			у т.ч. міжн.		
		2015	2016	% 16/15	2015	2016	% 16/15
Діяльність авіакомпаній							
Перевезено пасажирів	тис. чол.	6304,3	8277,9	131,3	5679,6	7475,4	131,6
в т.ч. на регулярних лініях	тис. чол.	4631,4	5736,3	123,9	4019,9	4944,4	123,0
Виконані пасажирокілометри	млрд. пас. км	11,4	15,5	136,0	11,1	15,2	136,9
в т.ч. на регулярних лініях	млрд. пас. км	8,1	10,6	130,9	7,8	10,3	132,1
Діяльність аеропортів							
Відправлено та прибуло ПС	тис. од.	120,7	133,2	110,4	95,0	104,4	109,9
в т.ч. на регулярних рейсах	тис. од.	92,3	101,5	110,0	75,0	80,4	107,2
Пасажиропотоки	тис. чол.	10695,1	12929,9	120,9	9421,2	11294,5	119,9
в т.ч. на регулярних рейсах	тис. чол.	9002,2	10376,2	115,3	7773,3	8775,6	112,9

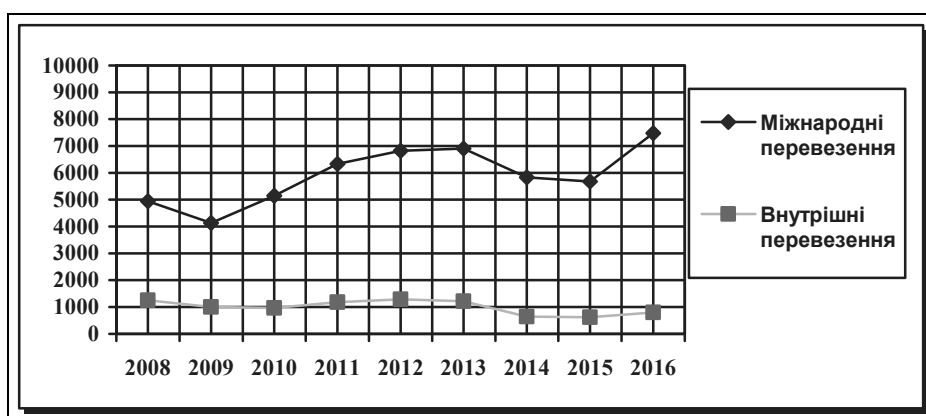


Рис. 1. Динаміка перевезень пасажирів авіаційним транспортом України, тис. чол.

Провідні світові авіакомпанії стимулюють зростання рівня попиту на свої послуги з боку туристичного галузі. Проте, розвиток туризму стримується необхідністю адаптації вітчизняних авіакомпаній до мінливих умов ринку. При цьому, необхідно враховувати особливості взаємодії авіакомпаній із зовнішнім середовищем та здійснювати моніторинг та аналіз даного впливу з метою ідентифікації адекватних напрямків реагування.

Авіаційні перевезення є невід'ємною частиною туристичного продукту, що спричиняє до тісної взаємодії між авіакомпаніями та туристичними фірмами, яка передбачає бронювання місць та викуп

авіаційних квитків через системи бронювання, укладання договорів між туристичною фірмою та авіакомпанією на квоту місць на регулярних авіаційних лініях та організацію чартерних перевезень. В умовах сьогодення дана співпраця є вкрай необхідною, адже дає можливість туристичним фірмам отримати економічно вигідні тарифи для перевезення туристів, а авіакомпаніям – забезпечити зростання обсягів продаж авіаквитків.

Варто зазначити, що кризові явища соціально-економічного характеру та російська агресія послабили динаміку вітчизняного туристичного ринку, що спричинило значний спад ряду економічних показників діяльності галузі.

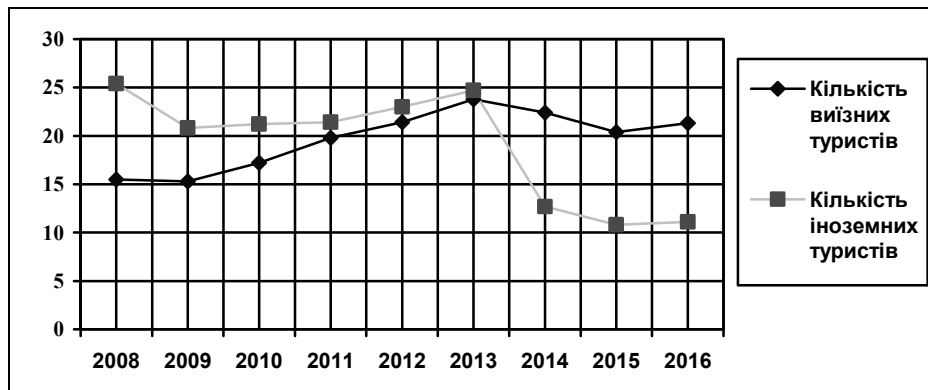


Рис. 2. Динаміка туристичних потоків в Україні, млн. осіб

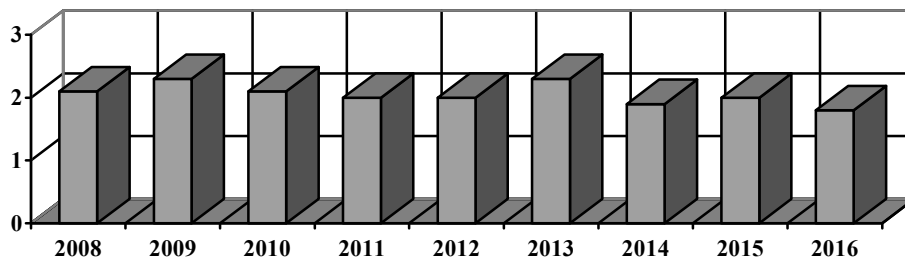


Рис. 3. Частка прямих надходжень від туристичної сфери до ВВП України

Отже, ефективна комерційна взаємодія авіакомпаній та туристичних фірм забезпечить економічну ефективність їх діяльності на ринку послуг та забезпечить розвиток ринку авіаційних туристичних перевезень загалом.

ВИСНОВКИ

В сучасних умовах глобалізації основних ключових процесів зовнішньоекономічної життєдіяльності суспільства ринок авіаційних перевезень є одним із найдинамічніших транспортних ринків, що дозволяє забезпечувати ефективну взаємодію із туристичною галуззю як важливою складовою економічно ефективного функціонування.

Список використаних джерел

1. Звіт Державної авіаційної служби України про роботу галузі цивільної авіації України за 2008-2016 рр.

2. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

3. Українська авіація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zik.ua/tv/video/30454/>.

4. Балабанов Г.В. Аналіз процесів взаємодії у системі «авіація – туризм»/ Г.В. Балабанов, Л.М. Ткачук //Науковий вісник Інституту міжнародних відносин НАУ. Серія: економіка, право, політологія, туризм: 36. наук. ст. – К.: Вид-во Нац. авіац. ун-ту «НАУ-друк», 2010. – Вип. 1. – с.171-179.

5. Грабовенська С.П. Аналіз і структура ринку туристичних послуг в Україні / С.П. Грабовенська // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – № 1 (56). – 2013. – С. 226-234.

ОЗЕРСЬКИЙ

Ігор Володимирович
ozerskuy-i-v@ukr.net

УДК 347.962.2



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

**ФАХОВИЙ ВІДБІР КАНДИДАТІВ НА ПОСАДУ СУДДІ
КОНСТИТУЦІЙНОГО СУДУ УКРАЇНИ У СВІТЛІ ПРОЕКТУ ЗАКОНУ
УКРАЇНИ «ПРО КОНСТИТУЦІЙНИЙ СУД УКРАЇНИ»
(РЕЄСТР. № 5336-1 ВІД 17.11.2016 Р.)**

**PROFESSIONAL SELECTION OF CANDIDATES FOR JUDGES OF THE
CONSTITUTIONAL COURT OF UKRAINE IN THE LIGHT OF THE
LAW OF UKRAINE "ON THE CONSTITUTIONAL COURT OF
UKRAINE" (REG. NUMBER 5336-1 FROM 17.11.2016)**

Досліджено теоретичні питання фахового, конкурсного відбору кандидатів на посаду судді Конституційного Суду України у світлі проекту Закону України «Про Конституційний Суд України» та на ґрунті вивчення його законодавчої регламентації у розрізі дотримання європейських стандартів щодо суддівської діяльності та специфіки національного законодавства. У контексті означено проаналізовано проект Закону України «Про Конституційний Суд України» (реєстр. № 5336-1 від 17.11.2016 р.) та надані пропозиції стосовно удосконалення прийнятого Верховною Радою України означеного Закону в першому читанні.

Исследованы теоретические вопросы профессионального, конкурсного отбора кандидатов на должность судьи Конституционного Суда Украины в плоскости проекта Закона Украины «О Конституционном Суде Украины» и на почве изучения его законодательной регламентации в разрезе соблюдения европейских стандартов относительно судебной деятельности и специфики национального законодательства. В контексте изложенного проанализированы проект Закона Украины «О Конституционном Суде Украины» (регистр. № 5336-1 от 17.11.2016 г.) и даны предложения касательно усовершенствования принятого Верховным Советом Украины представленного Закона в первом чтении.

The theoretical issues of professional, competitive selection of candidates for judges of the Constitutional Court of Ukraine in the light of the Law of Ukraine "On the Constitutional Court of Ukraine" and on the basis of the study of its legislative regulation in terms of compliance with European standards on judicial activities and specific national legislation are studied. In this context of the draft Law of Ukraine "On the Constitutional Court of Ukraine" (Reg. Number 5336-1 from 17.11.2016) is analyzed and the proposals for improving the Law adopted in the first reading by the Verkhovna Rada of Ukraine are provided.

Ключові слова: Конституційний Суду України, суддя, морально-психологічні параметри, психолог, європейські стандарти

Keywords: Constitutional Court of Ukraine, judge, moral and psychological parameters, psychologist, European standards

Ключевые слова: Конституционный Суд Украины, судья, морально-психологические параметры, психолог, европейские стандарты

ВСТУП

Зважаючи на сприйняття Україною європейських стандартів у царині правосудної діяльності та прийняттям у першому читанні Закону України «Про Конституційний Суд України» (реєстр. № 5336-1 від

17.11.2016 р.) [1] значно мають підвищитися вимоги до фахового, конкурсного відбору кандидатів на посаду судді, що наразі лише розмито, поверхово відображені в положеннях означеного проекту Закону. Саме цій проблемі присвячена представлена

наукова праця, а тому її актуальність не викликає жодного сумніву.

Окремим організаційно-правовим та психологічним аспектам проблеми кадрового забезпечення суддівського корпусу присвячені роботи вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема Л. Скоморохи, І. Самсіна, М. Костицького, В. Коновалової, В. Коваленко, В. Мазурка, А. Марцинкевича, В. Марчака, А. Нестеренко, С. Ніколайчука, М. Оніщука, С. Степанова, О. Сафонової, Н. Шукліної, О. Черновського та ін., проте наявний стан положень проекту Закону України «Про Конституційний Суд України» (реєстр. № 5336-1 від 17.11.2016 р.) прийнятого 9 лютого 2017 року Верховною Радою України у першому читанні явно потребують належного додаткового опрацювання у частині фахових вимог до кандидатів на посаду судді та до процедурних моментів їх відбору і якісного складу конкурсної комісії.

Аналіз наукових праць у галузі адміністративно-правової науки, теорії управління, юридичної психології, теорії та практики діяльності правосудної діяльності, а також власні дослідження показують, що: результати наукових досліджень якісного кадрового забезпечення суддівського корпусу існують у фрагментарному вигляді і не можуть безпосередньо використовуватися при відборі кандидатів на посади суддів Конституційного Суду України.

МЕТА РОБОТИ

Головною метою цієї роботи є опрацювання положень проекту Закону України «Про Конституційний Суд України» (реєстр. № 5336-1 від 17.11.2016 р.) у частині фахових вимог до кандидатів на посаду судді та до процедурних моментів їх відбору і якісного складу конкурсної комісії. Поступове реформування суспільних інститутів української держави на засадах світових та європейських стандартів, зокрема правоохоронних органів, висунуло на одне із пріоритетних місць інтерес до наукової розробки і практичної реалізації проблематики щодо належного кадрового забезпечення суддівського корпусу, зокрема Конституційного Суду України.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретико-методологічною основою даної наукової статті виступає діалектичний метод та основні положення теорії функції діагностики, системи управління. У процесі дослідження використовувалися такі методи: системного аналізу – уможливив здійснити аналіз фундаментальних положень сучасної теорії судової діяльності, юридичної психології, основоположних законодавчих та нормативних актів України, а також наукових праць вітчизняних і зарубіжних учених з проблем судової діяльності; формально-юридичний – для співставлення та визначення відповідності чинних нормативно-правових актів, що регулюють діяльність Конституційного Суду України, реаліям міжнародних стандартів у цій царині; абстрактно-логічний (для теоретичного узагальнення і формулювання висновків).

РЕЗУЛЬТАТИ

Загалом, зміцнення і послідовна оптимізація кадрового потенціалу суддівського корпусу на ґрунті вже майже проведеної Україною судової реформи вимагає від держави виокремлення єдиної системи конкурсних засад добору, перепідготовки та підготовки суддів, яка відображає цілеспрямовану діяльність державних органів, конкурсних комісій у залученні до цієї царини фахівців-психологів, зокрема у частині психологічного оцінювання кандидатів та діючих суддів відповідно до посади у той чи інший суд. Йдеться про призначення на посади суддів, тих кандидатів, які за своїми індивідуально-психологічними та професійними характеристиками максимально відповідають суддівським посадам.

Варто зазначити, що згідно ч. 1 ст. 11 (назва – «Вимоги до судді Конституційного Суду») проекту Закону України «Про Конституційний Суд України», суддею Конституційного Суду може бути громадянин України, який володіє державною мовою, на день призначення досяг сорока років, має вищу юридичну освіту і стаж професійної діяльності у сфері права щонайменше п'ятнадцять років, високі моральні якості та є правником із визнаним рівнем компетентності [1].

Водночас, слід зауважити, що вимоги у цій нормі виписані поверхнево та неоднозначно, адже з огляду на термінологічну конструкцію «володіє державною мовою» залишається відкритим питання щодо рівня володіння мовою, так само це стосується й конструкції «має вищу юридичну освіту», адже відомо, що вища освіта в Україні різнорівнева, а відтак диференційована від молодшого бакалавра, бакалавра до магістра, доктора філософії, доктора наук. Тому рівень освіти має бути уточнений для кандидатів на посаду судді Конституційного Суду України, а також мають бути чітко визначені параметри термінологічної конструкції «правником із визнаним рівнем компетентності». Вважаємо, що у зміст термінологічної конструкції «правник із визнаним рівнем компетентності» стосовно кандидата на посаду судді Конституційного Суду України необхідно включити: наявність у кандидата наукового ступеня чи вченого звання у галузі права чи наявність почесного звання «Заслужений юрист України» або судді Конституційного Суду України у відставці чи судді Верховного Суду у відставці. Як виняток може бути міжнародне визнання особи як знаного правознавця.

Щодо конкурсних засад відбору кандидатур на посаду судді Конституційного Суду, то вони опосередковано виписані в ст. 12 (назва – «Конкурсні засади відбору кандидатур на посаду судді Конституційного Суду») проекту Закону України «Про Конституційний Суд України», наприклад, в ч. 1 означеної статті, зазначено, що відбір кандидатур на посаду судді Конституційного Суду на конкурсних засадах здійснюють конкурсні комісії, які створюють відповідно Президент України, Верховна Рада України, з'їзд суддів України, а в період між з'їздами суддів України – Рада суддів України, у порядку, встановленому Законом України «Про Конституційний Суд України».

Щодо складу конкурсної комісії, то він згідно ч. 3 ст. 12 проекту Закону, формується з числа правників з визнаним рівнем компетентності, які не беруть участі в конкурсному відборі на посаду судді Конституційного Суду. Звичайно, що цього замало, оскільки хіба правники будуть оцінювати морально-психологічні параметри, характеристики таких кандидатів до Конституційного Суду України? У диспозиції означеної частини правової норми необхідно розширити суб'єктів складу конкурсної комісії та виписати чіткі вимоги щодо них. Адже, наприклад, правники з визнаним рівнем компетентності, на нашу думку, повинні бути розділені на правників з науковими ступенями та вченими званнями в галузі права чи мати почесне звання «Заслужений юрист України», або бути суддею Конституційного Суду України у відставці. Рівно з цим мають бути подібні вимоги й до фахівців психологів, але визнаним рівнем в галузі психології.

Також, вважаємо, що необхідно виписати вимоги й до представника (представників) депутатської фракції Верховної Ради України, котрий згідно ч. 3 ст. 12 проекту Закону теж входить до складу такої комісії. Варто у цьому разі уточнити яких саме фракцій (опозиції чи коаліції), а також відповідний цьому рівень освіти (юридична чи педагогічна (за спеціальністю - психологія)), його стаж, досвід у відповідній галузі та вік. Адже, дивним буде, коли оцінювати кандидата в судді чи проводити з ним співбесіду буде особа, яка далека від права, та ба більше узагалі без навіть середньої загально-обов'язкової освіти.

Викликає непорозуміння диспозиція ч. 3 ст. 11 (назва – «Вимоги до судді Конституційного Суду») згідно якої суддею не може бути призначена на посаду особа, яка на день призначення або протягом двох років, які передують цьому дню: була членом або обіймала посаду в політичній партії, іншій організації, яка має політичні цілі або бере участь у політичній діяльності; була кандидатом або була обраною на виборну посаду в органі державної влади чи органі місцевого самоврядування, мала представницький мандат; брала участь в організації або фінансуванні політичної агітації чи іншої політичної діяльності.

Варто погодитись з позицією викладеною у висновку Комітету з питань правової політики та правосуддя Верховної Ради України щодо проектів Законів про Конституційний Суд України (реєстр. № 5336 від 1 листопада 2016 року) та (реєстр. № 5336-1 від 17 листопада 2016 року), де зауважено, що «такі обмеження щодо призначення на посаду, як в частині застосування зазначеного дворічного строку, так і стосовно суті окремих вимог є неприйнятними, як такі, що не в повній мірі забезпечують конституційні права громадян на свободу об'єднання у політичні партії (частина перша статті 36 Основного Закону України), брати участь в управлінні державними справами, бути обраними до органів державної влади та органів місцевого самоврядування (частина перша статті 38 Основного Закону України), до того ж, ніхто не може бути обмежений у правах за належність до

політичних партій (частина четверта статті 36 Основного Закону України)» [2].

Слід нагадати, що конкурсна комісія після закінчення строку прийняття заяв від осіб, які виявили намір обійняти посаду судді Конституційного Суду і відповідають встановленим Конституцією України вимогам, оприлюднює автобіографії та мотиваційні листи кандидатів (ч. 4 ст. 12 проекту Закону). Це положення також, на нашу думку, є недосконалим, оскільки не уточнено в якому обсязі та де саме оприлюднюються такі дані. Далі, вже за результатами вивчення документів та відомостей, наданих кандидатами, та співбесіди з ними конкурсна комісія складає список кандидатів, рекомендованих на посаду судді Конституційного Суду (ч. 5 ст. 12 проекту Закону). Загальний строк проведення конкурсу для відбору кандидатів на посаду судді Конституційного Суду становить два місяці (ч. 6 ст. 12 проекту Закону) [1].

Тож, одним з найважливіших етапів кадрового менеджменту в суддівській системі є добір суддів, який має відповідати вимогам діяльності в особливих, стресогенних, інтелектуально-напружених умовах, зважаючи на специфіку реалізації (відправлення) правосудної діяльності. На думку В. Загороднього, «забезпечення правильного добору, розстановки, професійної підготовки та виховання кадрів мають розглядатися як ефективний засіб успішного виконання покладених на органи прокуратури завдань щодо утвердження права, зміцнення законності, захисту прав і свобод громадян та інтересів держави» [3, с. 38].

Таким чином, слід окреслити узагальнені вектори фахового відбору кандидатів на посаду судді Конституційного Суду України, а саме: соціально-правовий (вік, вища освіта освітньо-кваліфікаційного рівня «спеціаліст» або «магістр», вільне володіння державною мовою, громадянство і т.п.); медичний (придатність до професійної діяльності за станом здоров'я); психологічний (мати необхідні для суддівської діяльності знання, уміння та навички, ділові якості (старанність, почуття відповідальності за правосудне рішення, дисциплінованість, ініціативність, самоорганізованість, емоційну врівноваженість, культуру спілкування та взаємин; здатність до відбору суттєвої інформації, обґрунтованість суджень, поміркованість тощо); моральний (суддя має бути наділений певними моральними якостями).

У цьому разі є слушною позиція Д. Сохадзе, котрий вважає професійний психологічний відбір безперервним керованим процесом, що включає комплекс психодіагностичних заходів щодо виявлення рівня розвитку сукупності професійно важливих якостей особистості та наступного визначення придатності до ефективної професійної діяльності з обраної спеціальності [4, с. 15]. Крім розглянутих вище нами понять, деякі науковці для визначення процесу відбору кадрів іноді застосовують термін «підбір кадрів». Так, Л.М. Зудина зазначає, що «підбір кадрів полягає в установленні придатності працівників та відборі найбільш підготовлених з них для виконання обов'язків на певній посаді» [5, с. 102]. Такої думки і

автори «Книга работника по кадрам», у котрій зазначено, що процес підбору кадрів полягає у визначенні придатності кандидата для виконання конкретної роботи (обов'язків на певній посаді) [6, с. 11]. Підтримуючи наукову позицію О.Г. Боднарчука, вважаємо, що ці два визначення фактично не мають розбіжностей з попередніми. У них описується той самий процес відбору кадрів (персоналу), тому їх можна також розглядати як синоніми [7, с. 102].

І.В. Бізюкова під підбором кадрів розуміє «організовані суб'єктом управління плановий набір, висування, ротацію, розстановку та звільнення кадрів». Тобто вчена звертає увагу на якісний підхід до відбору кандидатів на посаду, беручи початок від найму і завершуючи звільненням працівника, спираючись на відповідність його якостей вимогам посади. Отже, термін «підбір кадрів» доцільно використовувати в тих випадках, коли є необхідність звернути увагу на процес ідентифікації якостей кандидата вимогам певної посади. І. Бізюкова також формулює поняття набір: «це різновид підбору кадрів, при якому здійснюється призначення працівників, які раніше не працювали на даному підприємстві» [8, с. 36].

ВИСНОВКИ

Підводячи висновок, потрібно підкреслити, що система професійно-психологічного відбору кандидатів на посаду судді Конституційного суду України повинна включати такі послідовні етапи:

1. Соціально-правовий аспект професійного відбору, що містить вимоги до соціально-демографічних характеристик кандидата і правові положення (громадянство, обмеження за віком, необхідний рівень освіти тощо).

2. Спеціальний (спеціальна перевірка кандидата і його найближчих родичів).

3. Медичний відбір поділяється на соматичний і психіатричний (сформульовані чіткі вимоги до фізичного й психічного здоров'я кандидата).

4. Психофізіологічний (психологічні реакції, особливості функціонування ЦНС тощо).

5. Психологічний відбір являє собою, як правило, процедуру тестового обстеження, у результаті якого формується психологічний профіль кандидата на посаду судді Конституційного Суду України, що відображає рівень розвитку визначених професійно важливих індивідуальних чи особистісних якостей. На основі аналізу тестових даних виявляються психологічні показання, що сприяють швидкому

професійному становленню кандидата, чи психологічні показання, що перешкоджають бажаній професійній діяльності.

6. Конкурсно-екзаменаційний – останній етап професійного відбору, який являє собою співбесіду, іспити чи кваліфікаційні випробування (тестування та практичні завдання), в деяких випадках і те й інше. Цей етап спрямований здебільшого на виявлення необхідного рівня вихідних знань, умінь, навичок, які впливають на терміни входження в професію судді.

Список використаних джерел

1. Про Конституційний Суд України [Електронний ресурс]: проект Закону (реєстр. № 5336-1 від 17.11.2016 р.) Офіційний портал Верховної Ради України – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=60542

2. Комітету з питань правової політики та правосуддя Верховної Ради України щодо проектів Законів про Конституційний Суд України [Електронний ресурс]: висновок (реєстр. № 5336 від 1 листопада 2016 року) та (реєстр. № 5336-1 від 17 листопада 2016 року) Офіційний портал Верховної Ради України – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=60542

3. Загородній В. Державна кадрова політика щодо удосконалення діяльності органів прокуратури / В. Загородній // Вісник прокуратури. v 2011. – № 4 (118). v С. 35–41.

4. Сохадзе Д.І. Професійний психологічний відбір кандидатів для комплектування підрозділів миротворчих сил: автореф. дис. на здобуття наук ступеня канд. психол. наук : спец. 19.00.09 “Психологія діяльності в особливих умовах” / Д.І. Сохадзе. — Харків, 2004. – 20 с.

5. Зудина Л.Н. Организация управленческого труда : учебное пособие. / Зудина Л.Н. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 256 с.

6. Книга работника по кадрам. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрид. лит., 1985. – 320 с.

7. Боднарчук О.Г. Кадрове забезпечення діяльності пенітенціарної системи в Україні: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.07 / Боднарчук Олег Григорович. — Київ, 2009. — 317 с.

8. Бізюкова І.В. Кадры. Подбор и оценка / Бізюкова І.В. – М.: Московский рабочий, 1984. – 159 с.

БАГМЕТ

Ксенія Вікторівна
kbagmet@mail.ru

УДК 316.422:[364.65+304.444]:316.33

ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ: ПОШУК
ОПТИМАЛЬНОГО ПІДХОДУTHE TRANSFORMATION OF THE SOCIAL WELFARE SYSTEM: OPTIMAL
APPROACH

к.е.н.

У статті описано процедури, що пропонуються як обов'язкові при реформуванні системи соціального захисту населення. Проведено аналіз концепцій розвитку людського капіталу, соціальної рівноваги та управління соціальними ризиками як теоретичних передумов сучасних трансформацій систем соціального захисту. Досліджено особливості глобалізації соціальних процесів як явища наднаціонального масштабу, що об'єктивно змінює механізми соціального захисту на національному рівні, узагальнено досвід соціального забезпечення в країнах з перехідною економікою. Визначено принципи фінансування соціальних видатків, дотримання яких дозволить досягти стратегічних цілей та забезпечити ефективність соціальних видатків.

В статті описано процедури, пропонуємі в качестве обов'язательних при реформировании системы социальной защиты населения. Проведен анализ концепций развития человеческого капитала, социального равновесия и управления социальными рисками как теоретических предпосылок современных трансформаций систем социальной защиты. Исследованы особенности глобализации социальных процессов как явления наднационального масштаба, объективно меняет механизмы социальной защиты на национальном уровне, обобщен опыт социального обеспечения в странах с переходной экономикой. Определены принципы финансирования социальных расходов, соблюдение которых позволит достичь стратегических целей и обеспечить эффективность социальных расходов.

This article describes the procedures that are offered as required in reforming the social welfare system. The concept of human capital development, social balance and social risk management as the theoretical assumptions of modern transformations of social protection is analyzed. Author investigates the features of globalization social processes that alter the mechanisms of social protection at the national level. The experience of social welfare system in countries with transition economy is explored. Author describes the principles of funding social expenditures, compliance with which would achieve strategic goals and ensure the social expenditures effectiveness.

Ключові слова: соціальний захист, управління соціальними ризиками, соціальна рівновага, перерозподіл доходів, людський капітал, глобалізація соціальних процесів

Ключевые слова: социальная защита, управление социальными рисками, социальное равновесие, перераспределение доходов, человеческий капитал, глобализация социальных процессов

Keywords: social protection, social risk management, social balance, income redistribution, human capital, globalization of social processes

ВСТУП

Соціальні наслідки реформ, які сьогодні відбуваються в Україні, є чи не найбільш обговорюваною і чи не найсуперечливішою темою у науковій літературі і публіцистиці. Насправді соціальні аспекти трансформацій є вкрай складними. Рівень безробіття населення, визначений за методологією Міжнародної організації праці (МОП), у віковій групі 15-70 років зріс з 7,3% у 2014 р. до 9,3%. економічно активного населення у 2015 р. Робоча сила в Україні недооцінена в порівнянні з середньою в ЄС і

Єврозоні вдвічі, а в порівнянні з Бельгією, Францією, Швецією – в 4 рази. Частка витрат на оплату праці у структурі операційних витрат з реалізованої продукції складає 6%, а у країнах Західної Європи вона сягає до 45%[3].

Прорахунки у питаннях соціального захисту, які будуть зроблені або вже зроблені сьогодні, можуть у подальшому мати наслідком втрати економічного зростання та перспектив підвищення якості життя населення.

Наразі виникає багато питань щодо ефективності механізмів фінансування соціальних видатків, пошуку оптимальної моделі соціального захисту та соціального забезпечення для України. Вжито окремих заходів щодо покращення системи, проте залишається невирішеними низка питань (перерозподіл доходів та бідність, забезпечення адресності соціальних видатків, розвиток системи соціальних послуг тощо), які не дають можливості говорити про значний прогрес у цій сфері. Питання соціального захисту широко представлені у працях закордонних і вітчизняних науковців, зокрема В. Андрущенко, О. Василика, В. Івашова, В. Гейця, М. Грош, К. Дель-Ніно, В. Федосова, Р. Холзмана, П. Шевчука, С. Юрія та інших. Проте залишається невирішеним питання формування цілісної науково-обґрунтованої концепції реформування системи соціального захисту у взаємозв'язку із системою розподілу доходів з урахуванням розвитку соціальних процесів на глобальному рівні.

МЕТА РОБОТИ узагальнення теоретичних підходів до побудови систем соціального захисту та обґрунтування комплексного підходу до її трансформації з урахуванням економічних, історичних та інституційних особливостей розвитку країни.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною основою роботи є сучасні наукові праці, монографії, матеріали періодичних видань, ресурси Internet. При проведенні наукового дослідження використано методи індукції та дедукції, аналізу та синтезу, наукової абстракції та аналогії.

РЕЗУЛЬТАТИ

Будь-яка система соціального захисту є багатокомпонентною, тому процес її трансформації має бути комплексним, особливо, якщо мова йде про глибинні перетворення, які наразі мають бути зроблені у вітчизняній системі. Необхідно ґрунтовно опрацювати засади функціонування кожного окремого елемента та водночас формувати цілісну систему, визначаючи часові горизонти втілення окремих перетворень.

Окрім внутрішніх обмежень, продиктованих сучасною соціально-економічною та політичною ситуацією, необхідно враховувати екзогенні чинники – зовнішні тенденції, що формується у світі, історичні аспекти становлення моделей соціального захисту та теоретичні концепції, які покладено в їх основу.

Теоретичне підґрунтя та практика розвитку систем соціального захисту мають поєднатися у реалізації політики створення соціальної держави. Тому ми пропонуємо в основу підходу до реформування систем соціального захисту покласти три основні обов'язкові процедури:

1. Обґрунтування базової концепції реформування з обов'язковим виділенням пріоритетів.
 2. Аналіз та урахування зовнішніх тенденцій.
 3. Визначення стратегічних цілей та поетапне впровадження механізмів їх досягнення.
- Зупинимось детально на кожній процедурі.

Обґрунтування базової концепції реформування з обов'язковим виділенням пріоритетів

Серед концептуальних підходів, що необхідно розглядати у процесі формування національної системи соціального захисту, виділимо такі:

- розвиток людського капіталу;
- соціальна рівновага;
- управління соціальними ризиками.

Концепцією розвитку людського капіталу вважаємо основоположною, що передусім має бути врахована в процесі формування моделі соціального захисту. Саме розвиток людського капіталу сьогодні все активніше визначається як основна мета соціальної політики розвинених країн. Адже рівень освіти, інтелектуального і творчого потенціалів працюючих є вирішальним для забезпечення стійкого зростання, підвищення конкурентоспроможності національної економіки, підтримання соціально-економічної безпеки. Чинна редакція Стратегії «Європа-2020» пов'язана з людським капіталом В ЄС розвиток людського капіталу розглядається як передумова досягнення поставленої мети – формування економіки знань, інформаційного суспільства, підвищення конкурентоспроможності в умовах глобалізації [2].

Розвиток людського капіталу особливо актуальне питання з огляду на прогнози Міжнародного валютного фонду. Очікується, що темпи зростання людського капіталу в середньостроковій перспективі (до 2020 року) будуть знижуватися в країнах з розвинутою економікою і ринками, що формуються. Зокрема, в країнах з розвинутою економікою прогнозується, що зниження темпів зростання людського капіталу складе приблизно 0,25 процентного пункту до 2020 року. Прогнозоване зниження буде більш значним в країнах з ринком, що формується (з приблизно з 6,5 відсотка в 2015 році до 5,5 відсотка у 2020 році [4, с. 99]).

Формуючи систему соціального захисту з орієнтиром на інтеграцію до Європейського Союзу необхідно прийняти до уваги, що, по-перше, регулювання розвитку людського капіталу залишається в основному прерогативою держав-членів і передбачає співпрацю держави та бізнесу, по-друге, з позиції розвитку людського капіталу результативність так званих соціальних видатків є різною. Так, зокрема у США пріоритетом фінансування соціальних потреб¹ є розвиток людських ресурсів, зокрема вищої освіти. Вважається, що саме вища освіта найбільшою мірою сприяє економічному зростанню та зростанню продуктивності праці. Також зростає її вплив на

¹ Офіційна бюджетна статистика США відносить до соціальних витрат дві основні функціональні категорії – трансферти фізичним особам (виплати у грошовій чи негрошовій формах фізичним особам (сім'ям), спрямовані на підтримку доходів) та витрати на людські ресурси, що включають п'ять категорій видатків: 1) освіта, підготовка робочої сили, зайнятість і соціальні послуги; 2) охорона здоров'я; 3) гарантія доходів; 4) соціальне забезпечення; 5) виплати і послуги ветеранам [6].

збільшення доходів населення і життєвого рівня в цілому [1].

Отже, з огляду на концепцію розвитку людського капіталу пріоритетними є витрати, що якнайбільше сприяють його «зростанню», а у перспективі – зумовлюють економічне зростання та покращення показників якості життя.

Концепція забезпечення рівноваги у регулюванні на макрорівні є базовою, і соціальна сфера не є виключенням. Традиційно соціальна рівновага розглядається у двох аспектах: довгостроковому і короткостроковому [5]. Довгостроковий аспект стосується особистої рівноваги, що характеризується балансом між отриманими особою суспільними благами і сплаченими нею податками протягом життя. Короткостроковий аспект характеризує загальну соціальну рівновагу, «оцінену» в межах певного часового проміжку. Ця рівновага передбачає баланс між отриманими усіма громадянами суспільними благами і сплаченими податками протягом одного року. У цьому контексті розглядається широкий перелік соціальних благ (освітні установи – дошкільні заклади, школи, вища освіта; пенсійне забезпечення; допомоги сім'ям з дітьми; медичні послуги, в тому числі стаціонарне медичне обслуговування; оборона тощо). Звичайно, не всі суспільні блага пов'язані із соціальним захистом, крім того ті, що отримує конкретна особа, залежить від її соціального статусу, періоду життя, рівня доходів тощо. Одним із ключових моментів забезпечення рівноваги є підтримання балансу між середнім заробітком працюючої особи та середнім розміром соціальної допомоги.

Критично важливою з точки зору побудови конкретних механізмів управління у сфері соціального захисту вважаємо концепцію управління соціальними ризиками (social risk management – SRM), запропоновану Світовим Банком. Цей підхід є відносно новим. Він орієнтується на розширення традиційних рамок соціальної політики через використання ринкових і неринкових (неформальних) інструментів управління соціальними ризиками, що виходить за рамки державного забезпечення соціального захисту. У цьому підході акцентується увага на неформальних і ринкових механізмах, особливо на їх ефективності та впливі на зростання і розвиток [8].

Особливістю цього концептуального підходу є спрямованість на два рівні: з одного боку включення соціального ризик-менеджменту до макроекономічної політики, а з іншого – розвиток механізмів надання допомоги окремим домогосподарствам, громадам в управлінні ризиками, а також надання підтримки найбільш вразливим верствам населення, зокрема критично бідним [9].

Доцільність включення соціального ризик-менеджменту до макроекономічної політики продиктована необхідністю зменшення впливу економічних потрясінь (непередбачуване коливання валютних курсів, цін на енергоресурси тощо) саме шляхом управління ризиком. Допомога окремим домогосподарствам, громадам вважається необхідною з огляду на те, що всі люди зазнають впливу різних ризиків з різних джерел, і здатність управляти

ризиками може суттєво зменшити негативні їх впливи на окрему особу чи громаду.

Фокусом концепції соціального ризик-менеджменту є підтримання соціальної стійкості. Перерозподіл доходів розглядається не як самостійна ціль, зумовлена потребою досягти більшої рівності, точніше меншої диференційованості суспільства за доходами та ліквідувати провали ринку, а як засіб підтримання соціальної стійкості. Окремі автори говорять про соціальний ризик-менеджмент як розширену соціальну політику – «extended social policy» [9, с. 2].

Аналіз та урахування зовнішніх тенденцій

У процесі реформування національної моделі соціального захисту важливо усвідомлювати світовий контекст розвитку. Мова йде про об'єктивні процеси, які відбуваються у світі і впливають на підходи до соціального захисту, так і досвід окремих країн, що пройшли певні етапи становлення національних систем соціального захисту населення. Сюди слід віднести глобалізацію соціальних процесів, яка певною мірою змінює традиційні, усталені підходи до соціального захисту населення в окремих країнах. Це явище характеризує розвиток соціальних процесів у наднаціональних масштабах, зміну традиційних стандартів якості життя, характеристик споживчої поведінки тощо. У глобальному контексті розглядаються сьогодні такі проблеми як збільшення тривалості життя і старіння населення, урбанізація, міжнародна міграція тощо. Проте найбільш гостро у глобальному масштабі постає проблема бідності, оскільки в умовах глобалізованого світу посилюється зв'язок між бідністю та іншими загрозами і ризиками, що мають глобальний характер (нелегальна міграція, міжнародна злочинність, поширення хвороб тощо).

На глобальному рівні уже напрацьовані певні рішення, які необхідно враховувати при формуванні національних систем соціального захисту.

Вкрай важливо також враховувати досвід окремих країн у становленні національних систем соціального захисту населення. Наразі представлені ґрунтовні аналітичні матеріали та рекомендації у цьому питанні. Зокрема, у праці [6] наведено результати аналізу соціального забезпечення в країнах з перехідною економікою у період трансформацій їх соціально-економічних систем та виокремлено три групи країн за темпами проведення реформ, рівнем доходу та рівнем бідності:

1. Країни із середнім рівнем доходу, більш високими темпами здійснення реформ, більш значними витратами і найнижчими рівнями бідності в регіоні².

2. Країни із середнім рівнем доходу, де темпи реформ були нижчими, а показники бідності суттєво вищими у порівнянні з країнами з першої групи.

3. Країни з низьким рівнем доходу, низьким темпом проведення реформ і високими значеннями бідності [6].

² Мова йде про країни, що формують ринкові системи, змінюючи планові принципи управління: країни колишнього Радянського Союзу, Центральної та Східної Європи, а також Азії та Африки.

Узагальнюючи здобутки країн першої групи, основним можна вважати підтримання рівня доходів за рахунок переважно грошових трансфертів, що унеможливило зростання бідності, підтримало згуртованість суспільства у реалізації реформ. Проте перелік недоліків є значно більшим і тією чи іншою мірою стосується усіх трьох груп, а саме: дотування споживання благ, що мають приватний характер, наявність значного переліку пільг, відсутність чи неефективність систем, що забезпечували адресність, не відпрацьованість механізму оцінки потреб.

Визначення стратегічних цілей та поетапне впровадження механізмів їх досягнення

Запроваджуючи процес реформування системи соціального захисту, необхідно орієнтуватися на загальні цілі макроекономічної політики, одночасно враховуючи реалії сучасного соціально-економічного розвитку. Наразі дефіцит фінансування сьогодні не дозволяє Україні наблизитися до рівня задоволення соціальних потреб, що склався у країнах з розвинутою економікою. Проте жорстка обмеженість фінансових ресурсів не повинна бути основним чинником реалізації програм соціального захисту. Хоча для країн з низьким рівнем доходів на одного мешканця вартість фінансування адекватних систем соціального захисту є досить високою, витрати бездіяльності, як правило, виявляються ще вищими. Отже, необхідним елементом реформування системи соціального захисту повинно стати визначення того, скільки втратить економіка, якщо необхідні програми не будуть реалізовані, навіть попри недосконалі нормативні й інституційні умови. Деякі експерти наголошують, що у процесі реалізації реформ більш доцільно розробляти стратегії на підставі існуючих інститутів і законів, навіть якщо вони не є абсолютно досконалими і оптимальними, аніж відкладати зміни в очікуванні досконалих передумов [6].

Отже, стратегія реформування має передбачати ряд етапів, узгоджуватися з прогнозами соціально-економічного розвитку. Питання формування механізмів реалізації стратегії, передусім механізмів фінансування соціальних видатків, потребують окремого ґрунтовного дослідження. Проте базові принципи, які мають стати спільними і дозволять забезпечити ефективність бюджетних видатків та досягнення поставлених цілей, необхідно визначити на самому початку будь-яких трансформацій. Серед цих принципів обов'язковими вважаємо такі: адресності, прозорості, гнучкості та стимулювання.

Принцип адресності традиційно вважається основним у реалізації соціальних програм і передбачає забезпечення строгої відповідності фінансування цільовим категоріям отримувачів. Окремі експерти зазначають, якщо в країнах з середнім і низьким рівнем доходу соціальні програми визнаються необхідними, можуть знадобитися кроки, що дозволяють скоротити масштаби програм, які призводять до розтрати ресурсів або не забезпечують адресність [6]. Для забезпечення адресності рекомендують використовувати механізми, що базуються на оцінюванні потреб, з обов'язковим аналізом причин, що зумовили цю потребу. Наразі ці механізми не відпрацьовані в Україні.

Принцип гнучкості передбачає можливість розширення чи зменшення програми, перерозподіл фінансових ресурсів у інші напрями, оскільки можуть з'явитися додаткові ризики та потрясіння, що зумовлюють появу додаткових категорій населення, які потребують соціальної підтримки. Пропонується також розглядати можливість виведення ресурсів з програм соціального страхування, переводячи їх в надання загальних соціальних послуг та реалізацію інвестиційних програм [6, 7].

Принцип стимулювання передбачає орієнтацію соціальних видатків на стимулювання економічного зростання. Цей принцип є особливо актуальним для країн з середнім рівнем доходу, населення яких у своїй більшості володіє певними навичками і здатні працювати, а бідність носить тимчасовий характер. У таких умовах пріоритетним є спрямування бюджетних коштів на інвестиції, що стимулюють економічне зростання, оскільки це створює значно більший ефект, особливо довгостроковий, ніж підтримання складних систем забезпечення виплат і пільг. Ефективним також є стимулювання соціальної відповідальності бізнесу, що створює стабільність а ринку праці і дозволяє забезпечувати прийнятний рівень доходів.

ВИСНОВКИ

Дотримання описаних процедур дозволить сформувати теоретичне підґрунтя для створення ефективної системи соціального захисту як передумови соціальної держави. Вибір теоретичної концепції є визначальним, оскільки дозволяє реалізувати процес трансформацій цілісно, у взаємозв'язку із усіма складовими макроекономічної політики, чітко виділити пріоритети та визначитися із механізмами їх досягнення. Наведений перелік процедур не є вичерпним. Хоча всі мають бути присутніми у реалізації реформ. Подальші дослідження цієї актуальної проблеми необхідно продовжувати стосовно оцінювання потреб у соціальній підтримці, розроблення критеріїв ефективності соціальних програм, оцінюванні впливу соціальних видатків на економічне зростання, в тому числі ефекту від їх перерозподілу на інвестиційні цілі.

Список використаних джерел

1. Доренко К. Социальная политика в США, странах ЕС и России на современном этапе: приоритеты, принципы, правовое регулирование / К. Доренко // Право и управление. XXI век. – 2012. – №4 (25). – С. 71-79.
2. Клинова М. Человеческий капитал в Европейском Союзе: государственный и наднациональный контексты / М. Клинова, Е. Сидорова // Вопросы экономики. – 2012. – № 8. – С. 80–97.
3. Основні соціально-економічні показники за 2014-2015 роки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pon.zp.ua/files/2015/05/Osnovn_soc_al_no_ekonom_chn_pokazniki_za_2014_2015.pdf
4. Перспективы развития мировой экономики. Неравномерный рост – краткосрочные и долгосрочные факторы. – Вашингтон, Международный Валютный Фонд, 2015. – 221 с.

5. Сергеев И. Развитие социальной сферы : приоритеты регулирования / И. Сергеев, Н. Кирсанова, И. Кирсанова // Экономист. – 2007. – № 1. – С. 46.

6. Системы социального обеспечения в странах с переходной экономикой. Сборник материалов по вопросам социального обеспечения. – 2006. – № 2. [Электронный ресурс]. // Міжнародний валютний фонд. – Режим доступа: [http://documents.worldbank.org/curated/en/693211468324275967/pdf/333520RUS\\$IAN0SSNPrimerNote21Rus.pdf](http://documents.worldbank.org/curated/en/693211468324275967/pdf/333520RUS$IAN0SSNPrimerNote21Rus.pdf)

7. Grosh M. For Protection and Promotion: the Design and Implementation of Effective Safety Nets /

Margaret Grosh, Carlo del Ninno, Emil Tesliuc, and Azedine Ouerghi. – Washington, DC: The World Bank, 2008, pp. 587.

8. Holzmann R. Social Risk Management: the World Bank's Approach to Social Protection in a Globalizing World / Robert Holzmann, Lynne Sherburne-Benz, and Emil Tesliuc. – Washington, DC: The World Bank, 2003, pp. 20.

9. What is Social Risk Management? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.diw.de/documents/dokumentenarchiv/17/42453/Konzept.pdf>

БАЛАНЧУК

УДК 336.71

Денис Володимирович

denis.balanchuk@gmail.com

КОРПОРАТИВНИЙ СЕГМЕНТ ТА ЙОГО РОЛЬ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ

CORPORATE SEGMENT AND ITS ROLE IN BANKING ACTIVITY

аспірант, КНТЕУ

Досліджено сутність сучасних підходів, які використовують банки України, для виокремлення корпоративних клієнтів в окремий сегмент. Розглянуто існуючу практику банків щодо виокремлення корпоративного бізнес-сегменту та визначено роль корпоративного бізнес-сегменту в діяльності банків.

Исследовано сущность современных подходов, которые используют банки Украины, для выделения корпоративных клиентов в отдельный сегмент. Рассмотрено существующую практику банков относительно выделения корпоративного бизнес-сегмента и определена роль корпоративного бизнес-сегмента в деятельности банков.

The essence of modern approaches, which are used by the banks of Ukraine, is investigated to separate corporate clients into a separate segment. The existing practice of banks regarding the allocation of the corporate business segment is considered and the role of the corporate business segment in the activity of banks is determined.

Ключові слова: корпоративний бізнес банків, сегмент корпоративних клієнтів, частка доходів, активів та пасивів сегменту корпоративного бізнесу у сукупних доходах банків, роль корпоративного сегменту в діяльності банків

Ключевые слова: корпоративный бизнес банков, сегмент корпоративных клиентов, доля доходов, активов и пассивов сегмента корпоративного бизнеса в совокупных доходах банков, роль корпоративного сегмента в деятельности банков

Keywords: corporate business of banks, segment of corporate clients, share of incomes, assets and liabilities of the segment of corporate business in aggregate income of banks, the role of corporate segment in the activity of banks

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сучасні банки активно співпрацюють з корпоративними клієнтами, застосовуючи при цьому різні підходи. З метою досягнення банком успіху на цьому сегменті ринку, особливої уваги заслугоує аналіз існуючих підходів щодо виділення корпоративних клієнтів в окремий сегмент бізнесу.

З 1 січня 2009 р. на банки в Україні розповсюджується Міжнародний стандарт фінансової звітності 8 (МСФЗ 8) «Операційні сегменти», згідно якого вони повинні розкривати інформацію за кожним операційним сегментом [1]. З огляду зазначеного, особливої актуальності набуває проблема дослідження методичних підходів щодо тлумачення корпоративного сегменту банківського бізнесу та визначення його ролі в діяльності банків.

Аналіз останніх публікацій

Окремі аспекти взаємовідносин банку з корпоративними клієнтами розглядали такі вчені, як І. Лютий [2], О. Унінець [3], В. Федірко [4], Р. Черкас [5], Н. Шульга [6] та ін. Серед зарубіжних вчених доцільно виділити А. Краєву [7], Г. Бюшген [8], О. Лаврушина [9], В. Шулькову [10], Ю. Масленченкова та Ю. Троніна [11], С. Федосимову [12], Мельцер [13], А. Саркісянц [14], В. Шимкович [15],

С. Шкаровського [16]. Високо оцінюючи існуючі напрацювання, варто зауважити, що підходи виокремлення банками корпоративних клієнтів в окремий звітний сегмент залишаються малодослідженими.

МЕТА СТАТТІ полягає в аналізі сучасних підходів, які використовують банки України, для виокремлення корпоративних клієнтів в окремий сегмент.

Для досягнення цієї мети були поставлені наступні завдання:

- проаналізувати практику банків України щодо виокремлення корпоративного бізнес-сегменту;
- визначити роль корпоративного бізнес-сегменту в діяльності банків.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Згідно Методичних рекомендацій щодо порядку складання приміток до фінансової звітності банків, що затверджені Постановою Правління НБУ №965 від 29.12.2015 р., визначені наступні звітні сегменти [17]:

- послуги корпоративним клієнтам;
- послуги фізичним особам;
- інвестиційна банківська діяльність.

Доречно зауважити, що вищезазначений документ має рекомендаційний характер.

При дослідженні сегменту корпоративних клієнтів була обрана фокус-група, яка представлена банками трьох груп згідно зі класифікацією НБУ, що була затверджена рішенням Правління НБУ № 76-рш від 10 лютого 2017 р. [18], а саме:

1) державні банки, в статутному капіталі яких держава прямо чи опосередковано володіє часткою понад 75% статутного капіталу банку;

2) іноземні банки, контрольні пакети акцій яких належать іноземним інвесторам;

3) банки з приватним капіталом, серед кінцевих власників істотної участі яких є один чи кілька приватних інвесторів, що прямо та/або опосередковано володіють не менше ніж 50% статутного капіталу банку.

До обраної фокус-групи увійшли:

- державні банки (до цієї групи з шести діючих державних банків не включені ПАТ «Розрахунковий

центр» та АТ «Український банк реконструкції та розвитку», які не обслуговують корпоративних клієнтів);

- іноземні банки (всі діючі банки);
- приватні банки (включають 15 найбільших приватних банків);

Отже, фокус-група представлена 44 банками з 94 діючих, що функціонували в Україні станом на 1 січня 2017 р. [19]. Про репрезентативність вибірки свідчить той факт, що на досліджувані банки припадає 97% активів, 98% зобов'язань та 91% капіталу.

За даними фінансової звітності банків фокус-групи було встановлено, що термін «сегмент корпоративних клієнтів» має в них різне морфологічне звучання (табл. 1).

Таблиця 1

Різні морфологічні звучання терміну «сегмент корпоративних клієнтів» в банках фокус-групи

Назва сегменту	Банки, що виділяють даний сегмент
«Послуги корпоративним клієнтам»	Креді Агріколь, Альфа Банк, Таскомбанк, МІБ, Універсалбанк, Банк інвестицій та заощаджень, А-банк, Кліринговий дім, Полтава Банк, Місто Банк
«Корпоративний бізнес»	Укресімбанк, Ощадбанк, Укрсоцбанк, ВТБ Банк, ОТП Банк, БМ Банк, ПУМБ
«Операції з корпоративними клієнтами»	Діамант Банк
«Послуги юридичним особам»	Форвард Банк, Кредит Дніпро Банк
«Операції з юридичними особами»	ВіЕс Банк, Сбербанк Росії
«Юридичні особи»	Укргазбанк
«Корпоративна банківська діяльність»	ПриватБанк, Кредобанк, Банк Південний, Мега Банк
«Корпоративне банківське обслуговування»	Укрсіббанк
«Послуги великим та малим підприємствам»	Райффайзен Банк Аваль
«Кредитний бізнес»	Сіті Банк
«Комерційний банкінг»	Себ Корпоративний
Банк являє собою один звітний сегмент (корпоративний)	ІНГ Банк, Про Кредит Банк, Дойче Банк

Найбільша кількість банків (11 з 44 або 25%) виокремлюють у своїй звітності такий сегмент, як «послуги корпоративним клієнтам», що повністю відповідає методичним рекомендаціям НБУ щодо порядку складання приміток до фінансової звітності. До таких банків також можна віднести Діамант Банк, який виділяє сегмент «операції з корпоративними клієнтами». При чому характерним є те, що серед них зустрічаються банки з усіх досліджуваних трьох груп.

Варто звернути увагу на те, що великі державні банки (Укресімбанк, Ощадбанк) та окремі іноземні та приватні банки (Укрсоцбанк, ВТБ Банк, ОТП Банк, БМ Банк та ПУМБ), які в сукупності складають 16% від фокус-групи, називають сегмент «корпоративний бізнес».

Зустрічаються випадки, коли банки для характеристики цього сегменту вживають терміни:

- «послуги юридичним особам», «операції з юридичними особами» або просто «юридичні особи» (частка у досліджуваній сукупності складає 11%);

- «корпоративна банківська діяльність» або «корпоративне банківське обслуговування» (питома вага у фокус-групі становить 11%)

Доречно зауважити, що окремі банки використовують специфічний підхід при виокремленні сегменту корпоративних клієнтів, коли не всі юридичні особи нього відносяться до цього сегменту. Зокрема, Райффайзен Банк Аваль виділяє сегмент «послуги великим та малим підприємствам», до якого не увійшли всі юридичні особи, а саме – мікропідприємства. Останні разом із фізичними особами формують окремий сегмент бізнесу банку. Укргазбанк (починаючи з 2016 р.) та ОТП Банк виділяють, крім корпоративного, окремий сегмент – малий та середній бізнес (МСБ), до якого також входять юридичні особи. БМ Банк до сегменту корпоративного бізнесу включає лише тих юридичних осіб, обсяг виручки яких за останній звітний рік перевищує 50 млн. грн (всі інші юридичні особи відносяться до сегменту роздрібного бізнесу). Укрсоцбанк також відносить до сегменту роздрібного

бізнесу юридичних осіб, виручка яких складає менше 50 тис. грн. на рік. Таким чином, ряд банків не включає до сегменту корпоративного бізнесу всіх своїх юридичних осіб-клієнтів.

Сіті Банк та Банк Себ Корпоративний співпрацюють виключно з суб'єктами господарювання, а також фінансовими установами (тобто не надають послуги фізичним особам), а тому для корпоративних клієнтів виділяють сегменти «кредитний бізнес» та «комерційний банкінг» відповідно.

Серед досліджуваних банків зустрічаються такі, які у звітності не виокремлюють різні сегменти та зазначають лише, що:

– «банк надає повний спектр послуг великому та середньому бізнесу та являє собою один звітний сегмент» (ІНГ Банк);

– «діяльність банку здійснюється в одному секторі – банк надає повний спектр послуг малому і середньому бізнесу» (Про Кредит Банк);

– «банк являє собою один звітний сегмент, управління яким здійснюється централізовано» (Дойче Банк ДБУ).

Дані банки не співпрацюють в Україні з фізичними особами, але пропонують свої послуги для корпоративних клієнтів (торгове фінансування, управління грошовими операціями, операції на фінансовому ринку).

Серед банків фокус-групи були виявлені ті, які у примітці до фінансової звітності з тих чи інших причин не виділяють сегмент корпоративних клієнтів. До банків, що не виділяють сегмент корпоративних клієнтів, відносяться 10 банків з 44 тобто 23%. Окремі з цих банків зазначають, що «група розробляє системи звітності за управлінськими сегментами, а відповідно, Правління не здійснює оцінки фінансових показників та не приймає рішень на основі інформації за сегментами» (Промінвестбанк); «банк не розкриває інформацію, оскільки його цінні папери відкрито не продаються і не купуються» (Піреус Банк); «банк не застосовує МСФЗ 8 «Операційні сегменти (БТА Банк)».

Біля 10% банків фокус-групи наголошують, що їх діяльність представлена одним сегментом, в межах якого обслуговуються усі категорії клієнтів, здійснюється централізоване управління бізнесом та

дотримання єдиної кредитної політики і маркетингової стратегії. До таких банків відносяться Ідея Банк, Правекс Банк, Кредит Європа Банк та КредитВест Банк.

Нарешті, єдиний банк, який виокремлює звітні сегменти, однак при цьому корпоративних клієнтів не виділяє в окремий сегмент, це Аркада Банк. Даний банк входить до фінансово-промислової групи, що займається будівництвом нерухомості. Внаслідок специфіки своєї діяльності банк Аркада зазначає у своїй звітності два сегменти: «довірче управління ФФБ та ФБУ» та «кредитні та депозитні операції». Можна зробити припущення, що в межах останнього сегменту відбувається обслуговування як юридичних, так і фізичних осіб.

Застосування банками різних морфологічних звучань для ідентифікації корпоративного сегменту банків: «послуги корпоративним клієнтам», «корпоративний бізнес», «сегмент корпоративних клієнтів», «корпоративне банківське обслуговування» та інших не впливають на сутнісне розуміння цього сегменту банківського бізнесу. На нашу думку, назва корпоративний бізнес (або сегмент корпоративного бізнесу) є найбільш прийнятною, оскільки широко використовується в міжнародній банківській практиці як аналоги – Corporate Banking (або Business Banking) [20].

Відповідно до зазначеного вище МСФЗ 8 «Операційні сегменти» банки представляють щорічно за кожним своїм операційним сегментом інформацію про доходи, витрати та результати діяльності, а також активи та зобов'язання. На основі цієї інформації визначимо роль корпоративного бізнесу в діяльності тих банків фокус-групи, які працюють за сегментом корпоративного бізнесу. Зокрема, в активах балансу банків фокус-групи станом на 30 вересня 2016 р. частка корпоративного бізнесу коливається в межах від 8% до 100%, а в пасивах – від 3% до 100% (табл. 2).

Середнє значення частки корпоративного сегменту в активах та пасивах банків фокус-групи склало 54% та 34% відповідно.

Питома вага доходів від корпоративного сегменту банків фокус-групи представлена в табл. 3.

Таблиця 2

Частка сегменту корпоративного бізнесу в активах та пасивах банків фокус-групи станом на 30 вересня 2016 р.

Частка корпоративного бізнесу	Кількість банків з фокус-групи	
	в активах	в пасивах
Від 0% до 20%	4	10
Від 21% до 40%	12	10
Від 41% до 60%	7	7
Від 61% до 80%	4	4
Більше 80%	7	3
Всього	34	34

Частка доходів сегменту корпоративних клієнтів у сукупних доходах банків фокус-групи станом на 30 вересня 2016 р.

№ п/п	Назва банку	Дохід від сегменту корпоративних клієнтів, тис. грн	Всього доходи банку, тис. грн.	Частка доходу від сегменту корпоративних клієнтів, %
1	Приватбанк	19 866 000	34 213 000	58,1
2	Укрексімбанк	6 456 768	17 297 252	37,3
3	Ощадбанк	9 367 021	20 318 852	46,1
4	Укргазбанк	2 275 101	5 617 608	40,5
5	Райффайзен Банк Аваль	3 327 301	7 693 332	43,2
6	ВТБ Банк	965 124	1 315 246	73,4
7	Кредобанк	553 166	1 207 234	45,8
8	ВіЕс Банк	66 358	116 702	56,9
9	УкрСиббанк	2 158 031	4 338 850	49,7
10	Креді Агріколь Банк	2 013 343	2 727 598	73,8
11	Альфа-Банк	2 482 463	4 813 186	51,6
12	ІНГ Банк Україна	875 120	1 132 850	77,2
13	ОТП Банк	1 718 099	3 926 005	43,8
14	Сітібанк	422 650	1 877 704	22,5
15	Прокредит Банк	1 124 870	1 177 143	95,6
16	Сбербанк	1 416 509	1 757 320	80,6
17	БМ Банк	55 847	94 539	59,1
18	Банк Форвард	6 805	508 557	1,3
19	Дойче Банк ДБУ	107 617	245 032	43,9
20	СЕБ Корпоративний Банк	22 790	37 606	60,6
21	ПУМБ	2 526 808	4 775 815	52,9
22	Південний	1 772 991	1 965 237	90,2
23	Мегабанк	677 510	838 635	80,8
24	Банк Кредит Дніпро	413 556	946 804	43,7
25	Діамантбанк	169 699	714 825	23,7
26	Таскомбанк	632 311	736 798	85,8
27	МІБ	230 661	468 728	49,2
28	Універсал Банк	144 509	646 289	22,4
29	Банк інвестицій та заощаджень	435 933	456 199	95,6
30	А-Банк	109 177	915 604	11,9
31	Кліринговий Дім	193 865	265 516	73,0
32	Полтава-банк	118 355	205 157	57,7
33	Місто Банк	152 417	214 405	71,1
	Всього	62 858 775	123 565 628	50,9

При визначенні суми питомої ваги доходів корпоративного сегменту в сукупних доходах банків були виключені міжсегментні доходи або збитки, якізначають деякі банки в якості методу розрахунку прибутковості операційних сегментів. Зокрема, міжсегментні доходи виділяють у звітності такі банки, як Укрексімбанк, Ощадбанк, Райффайзен Банк Аваль та ін. З 34-ох банків, що працюють в сегменті корпоративного бізнесу, до вибірки не увійшов Укрсоцбанк, який замість процентних доходів та витрат сегментів відображує лише чисту процентну маржу.

Як видно з таблиці, сегмент корпоративних клієнтів займає суттєву частку доходів у всіх банків, а у 18 банків частка доходу від сегменту корпоративних клієнтів займає понад 50% від усіх доходів банку. Крім цього, з доходів трьох банків, які згідно їх звітності працюють лише в одному звітному сегменті, були відокремлені доходи від роботи з

депозитними сертифікатами Національного банку України. Таким чином, частка доходу в цих банках від сегменту корпоративних клієнтів склала не 100%, а менше (у ПАТ «Дойче Банк ДБУ» - лише близько 44%).

Таким чином, можна дійти висновку, що сегмент корпоративного бізнесу є для більшості банків в Україні не тільки одним із суттєвих джерел доходів, але й, фактично, у деяких з них виключним.

Варто відмітити, що такий стан справ відповідає міжнародній практиці, оскільки в розвинутих країнах корпоративні клієнти, навіть незважаючи на масштабність інших сегментів, традиційно становлять першочергову групу клієнтів для більшості банків, про що свідчать, зокрема, дослідження в Німеччині [21].

У розвинутих країнах корпоративний сегмент приносить банкам суттєву частку їх доходів. Наприклад, у Німеччині згідно розрахунків компанії

Bain & Company у 2012 р. корпоративний бізнес (за виключенням підприємств з річним оборотом менше 1 млн. євро) приніс банкам прибутки в загальному розмірі близько 25,3 млрд. євро [22]. При цьому, більше третини від загального доходу генерувала група клієнтів малого та середнього бізнесу. Транснаціональні корпорації, на яких протягом тривалого часу концентрувалося багато банків, принесли доходи у розмірі 4,5 млрд. євро, що складає тільки 18%. Великі та середні підприємства дали банкам дохід у розмірі 4,1 млрд. євро (16%) та 7,3 млрд. євро (29 %) відповідно.

Середній дохід від одного клієнта з числа транснаціональних корпорацій (загальна кількість «глобальних гравців» в Німеччині – 450 ТНК з річним оборотом понад 1 млрд. євро) склав понад 10 млн. євро. Середній дохід банків від одного клієнта в підсегменті великих корпоративних клієнтів (1900 великих компаній з річним оборотом від 250 млн. євро до 1 млрд. євро) склав 2,2 млн. євро. В підсегменті середніх корпоративних клієнтів (19 тис. компаній з річним оборотом від 25 млн. євро до 250 млн. євро) дохід від одного клієнта склав 380 тис. євро., а в підсегменті малого та середнього бізнесу (335 тис. компаній з оборотом від 1 млн. євро до 25 млн. євро) – близько 30 тис. євро з одного клієнта.

Іншим підходом, що може демонструвати високу привабливість корпоративного бізнесу банків, є аналіз в часовому розрізі. Компанія Bain & Company впровадила та використовує індекс доходів корпоративного бізнесу банків – «1 Index – 1000 Rohdaten» (індекс ведеться починаючи з 2007 р. на основі опублікованих банками та придбаних самою компанією численних вихідних даних провідних німецьких банків в сегменті корпоративного бізнесу). Згідно розрахунків компанії Bain & Company значення даного індексу виросло з базових 100 пунктів у 2007 р. до 153 пунктів у 2012 р. [22]. Тобто, за весь зазначений період доходи банків в Німеччині від роботи з корпоративними клієнтами зросли більше ніж на 50 відсотків. Іншими словами, середнє зростання доходів банків від корпоративного сегменту склало вісім відсотків на рік. При цьому, особливо вартим уваги є те, що зазначений період характеризується як найбільш нестабільний у новітній фінансовій історії Європи.

Провідні банки світу давно усвідомили наскільки привабливою є робота з корпоративними клієнтами. Рентабельність корпоративного бізнесу об'єктивно вище рентабельності роздрібного бізнесу. Адже, середньостатистичний корпоративний клієнт на кілька порядків більше середнього роздрібного клієнта.

Станом на 1 січня 2017 р. в Україні зареєстровано понад 1,1 млн. юридичних осіб (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя) [23]. Ця цифра також опосередковано свідчить, що корпоративний бізнес в Україні може для банків генерувати високий потенційний дохід.

Вищевикладене надає підставу стверджувати про значну роль корпоративного сегменту в діяльності банків.

ВИСНОВКИ

34 банки з 44, звітність яких була проаналізована, виділяють в окремий сегмент своїх корпоративних клієнтів. Даний сегмент в різних банках може мати різну назву, однак переважає назва «послуги корпоративним клієнтам», яка повністю відповідає рекомендаціям НБУ. На думку автора, назва корпоративний бізнес (або сегмент корпоративного бізнесу) є найбільш прийнятною, оскільки широко використовується в міжнародній банківській практиці.

Проведений аналіз засвідчив, що середнє значення частки корпоративного бізнесу в активах та пасивах банків фокус-групи станом на 30 вересня 2016 р. склало 49% та 39% відповідно. При цьому частка доходів сегменту корпоративних клієнтів у сукупних доходах банків фокус-групи займає суттєву частку доходів у всіх банків.

Таким чином, сегмент корпоративного бізнесу є для більшості універсальних банків в Україні одним із суттєвих джерел доходів, а у деяких з них виключним. Це відповідає міжнародній практиці, де, згідно представлених у статті даних, корпоративний сегмент приносить банкам суттєву частку їх доходів.

Список використаних джерел

1. Міжнародний стандарт фінансової звітності 8 (МСФЗ 8) «Операційні сегменти».
2. Лютий І.О. Банківський маркетинг: підручник / І.О. Лютий, О.О. Солодка. – К.:ЦУЛ, 2009. – 776 с.
3. Сегментування як засіб розширення клієнтської бази банків / О.М. Унінець // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). - 2013. - № 3. - С. 142-148.
4. Федірко В.В. Визначення критеріїв сегментації клієнтів банку: проблеми та перспективи / В.В. Федірко // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2009. – № 7. – С. 32–37.
5. Черкес Р.Б. Сегментування ринку як умова підвищення якості обслуговування клієнтів банківських установ [Електронний ресурс] / Р.Б. Черкес.
6. Шульга Н.П. Методичні підходи до оцінки економічного статусу клієнтів банку / Н.П. Шульга // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2009. – №26. – С. 25-29.
7. Краевая А. Прибыльность как категория для сегментации клиентов / А. Краевая // Банковская практика за рубежом. – 2007. – №12(108). – С. 40-43.
8. Bueschgen, Hans, Bankbetriebslehre. Bankgeschaefte und Bankmanagement, Wiesbaden 1998.
9. Банковское дело/ под ред. О.И. Лаврушина. М. 8-е изд.: - Кнорус, 2009. - 768 с.
10. Шулькова В. А. Деятельность коммерческого банка на рынке услуг для корпоративных клиентов: дисс. канд. экон. наук. - Саратов, 2003. - 277с.
11. Масленченков Ю.С., Тронин Ю.Н. Работа банка с корпоративными клиентами: Учеб. Пособие для вузов.- М.: Юнити-Дана, 2003. - 358 с.

12. Федосимова С. Комплексный анализ эффективности работы с клиентами / С. Федосимова, Д. Жаров // Банковское дело в Москве.
13. Мельцер М. Сегментация клиентов на основе их прибыльности [Электронный ресурс] / М. Мельцер // Статьи о мировом опыте управления. – <http://www.managementmagazine.ru/marketing/mar-segmenting-03.html>.
14. Саркисянц А. Анализ клиентской базы в коммерческом банке / А. Саркисянц // Бухгалтерия и банки. – 2007. – №11. – С. 23-31.
15. Шимкович В. Классификация клиентов как средство увеличения прибыли / В. Шимкович // Банк. практика за рубежом. – 2005. – № 10 (82). – С. 40–46.
16. Шкаровский С.И. Изучение клиентуры как этап маркетингового анализа банковского филиала / С.И. Шкаровский // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. – № 2. – С. 21–29.
17. Методичні рекомендації щодо порядку складання приміток до фінансової звітності банків України, що схвалені Постановою Правління НБУ №965 від 29.12.2015 р.
18. Розподіл банків на групи на 2017 рік згідно рішення Правління НБУ № 76-рш від 10 лютого 2017 року.
19. Перелік діючих банків в Україні станом на 1 січня 2017 року: <https://bank.gov.ua/control/uk/bankdict/search?name=&type=®ion=&mfo=&edrpu=&size=&group=&fromDate=&toDate=>
20. Giacomo De Laurentis, Strategy and Organization of Corporate Banking, 2005.
21. Differenzierung im deutschen Firmenkundengeschäft, die Bank, Heft 04/2014, S. 55-57.
22. Дослідження компанії Bain & Company: http://www.bain.de/Images/BainBrief_Corp.Banking_Ka mpf%20um%20den%20Mittelstand_Final.pdf
23. Держстат України. Кількість юридичних осіб за регіонами: http://www.ukrstat.gov.ua/edrpu/ukr/EDRPU_2016/ks_za_ps/ks_za_ps_0516.htm

ГОРОДЕЦЬКА

Тетяна Едуардівна
tgorodeczkaya@mail.ru

УДК 336.226.12

АНАЛІЗ СИСТЕМ ПРИБУТКОВОГО
ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В
ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

ОСЕНІНА

Юлія Вадимівна
oseninayuliya@gmail.comANALYSIS OF SYSTEMS TAXATION OF
PROFITS IN FOREIGN COUNTRIESк.е.н., доцент, завідувач
кафедри, Харківський
інститут фінансів КНТЕУстудент, Харківський інститут
фінансів КНТЕУ

Ефективно побудована система прибуткового оподаткування підприємств являє собою потужний механізм для стимулювання інвестиційної діяльності та прискорення їх економічного розвитку. У статті проведено аналіз систем оподаткування прибутку підприємств у зарубіжних країнах та запропоновано шляхи реформування податку на прибуток в Україні з метою гармонізації податкового законодавства.

Эффективно построенная система подоходного налогообложения предприятий представляет собой мощный механизм для стимулирования инвестиционной деятельности и ускорения их экономического развития. В статье проведен анализ систем налогообложения прибыли предприятий в зарубежных странах и предложены пути реформирования налога на прибыль в Украине с целью гармонизации налогового законодательства.

Effectively constructed system of income taxation is a powerful mechanism to stimulate investment and accelerate their economic development. The article analyzes the systems of taxation of corporate profits in foreign countries and the ways of reforming the income tax in Ukraine to harmonize tax legislation.

Ключові слова: податкова система, податки, податок на прибуток, податкова реформа, податкове законодавство

Ключевые слова: налоговая система, налоги, налог на прибыль, налоговая реформа, налоговое законодательство

Keywords: the tax system, taxes, income tax, tax reform, tax law

ВСТУП

Важливим інструментом регулювання економіки і головним джерелом наповнення бюджету у розвинутих країнах є податки. В системі оподаткування України велике значення має саме податок на прибуток підприємств, адже він є дуже важливим інструментом податкової політики і дає змогу регулювати та підтримувати економічне зростання країни.

Надходження від податку на прибуток підприємств нерозривно пов'язано із фінансовими результатами господарювання усіх суб'єктів підприємницької діяльності. Однією з найважливіших задач в умовах функціонування економічного середовища є визначення впливу цього податку на діяльність підприємств. Тому покращення та удосконалення механізму оподаткування податком на прибуток підприємств знаходиться серед найважливіших проблем, від швидкого вирішення яких значною мірою залежить подальший розвиток малого та середнього бізнесу в Україні.

Багато економістів у своїх працях торкалися питання вивчення та залучення зарубіжного податкового досвіду в Україну, адже проблема оподаткування податком на прибуток підприємств є об'єктом багатьох наукових дискусій. Серед вітчизняних вчених можна відзначити праці Н. Дороша, які присвя-

чені порівнянню податкової системи України та країн з розвинутою економікою; Л. Тимченко, який вивчав особливості формування податкових систем у країнах Центральної та Східної Європи; І. Чуркіної, яка розглядала особливості податкових систем країн з ринковою економікою та А. Чуприна, який досліджував міжнародний досвід оподаткування доходів фізичних осіб. При цьому, питання можливості адаптації зарубіжного досвіду в сфері оподаткування підприємств потребує подальшого ґрунтовного розгляду.

МЕТА РОБОТИ аналіз досвіду зарубіжних країн у сфері прибуткового оподаткування підприємств та можливість запровадження його у вітчизняну податкову практику.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретичні основи дослідження базуються на законодавчих і нормативних актах України з питань оподаткування прибутку підприємств. У процесі написання роботи було використано розробки авторів у сфері сучасної теорії прибуткового оподаткування, статті з періодичних видань, праці вітчизняних і закордонних вчених та економістів стосовно побудови систем прибуткового оподаткування підприємств.

Дослідження базується на використанні методів узагальнення інформації, методу групування, методу

логічного узагальнення, таблично-графічних методів, а також таких загально наукових методів, як аналіз, порівняння, абстрагування, конкретизація, індукція та дедукція, спостереження.

РЕЗУЛЬТАТИ

В Україні розділом III Податкового кодексу України визначений податок на прибуток підприємств, які провадять господарську діяльність як на території України, так і за її межами. Відповідно до статті 135 Податкового кодексу України ставка цього податку становить 18 % [1]. Практично для кожної організації цей податок складає основну долю податкового навантаження, тому необхідно визначити оптимальний рівень податкової ставки з метою гармонізації податкового законодавства та побудови ефективної системи оподаткування. Для цього розглянемо особливості прибуткового оподаткування у зарубіжних країнах світу на прикладі США,

Канади, Великобританії, Німеччини, Японії, Іспанії, Франції та Австрії.

Фіскальна функція податку на прибуток поступається місцем регуляторній та стимуляційній, адже високі ставки податку демотивують інвесторів, які вносять значний вклад у загальний обсяг виробництва країни. Система оподаткування України виконує переважно фіскальну функцію, а стимулююча функція використовується недостатньо.

Якщо порівняти із Сполученими Штатами Америки, то там податок на прибуток корпорацій у 2016 році в доходах федерального бюджету займає третє місце. В Україні податок на прибуток підприємств посідає друге місце після ПДВ за значущістю у доходах державного бюджету.

Також до переваг оподаткування податку на прибуток в США можна віднести прогресивну ставку оподаткування. Тобто ставка на податку залежить від розміру оподаткованого прибутку корпорації (табл. 1).

Таблиця 1

Ставки податку на прибуток корпорацій в США [2]

Розмір прибутку, дол.США	Ставка податку
0-50000	15 %
50001-75000	7500 дол. США + 25 % над перевищенням
75001-100000	13750 дол. США + 34 % над перевищенням
100001-335000	22250 дол. США + 39 % над перевищенням
335001-10000000	113900 дол. США + 34 % над перевищенням
10000001-15000000	3400000 дол. США + 35 % над перевищенням
15000001-18330000	5150000 дол. США + 38 % над перевищенням
18330001 і більше	35 %

Малі та середні підприємства в США відіграють значну роль в створенні інновацій, розширенні виробництва та зростанні зайнятості. Тому вони є найбільш динамічним елементом приватного виробництва, і для них побудова шкали податкових ставок передбачає знижені ставки. Крім того, в США податок на прибуток корпорацій має велику кількість пільг. Застосовуються податкові пільги в рамках прискореної амортизації, пільги на інвестиції, на науково-дослідні роботи, діють податкові знижки, що стимулюють використання альтернативних видів енергії.

Отже, податок на прибуток підприємств в США допомагає уряду штату впливати на розвиток найбільш вигідних для даної території напрямів виробництва і послуг, на його економічну ситуацію. Тобто цей податок є і фіскальним важелем, і інструментом впливу уряду на економічні процеси.

На наш погляд, для стимулювання українських підприємств отримувати більше прибутку, не завадило б впровадження прогресивної ставки податку на прибуток в Україні. Адже, при застосування такої ставки, у розпорядженні організацій залишалось б більше вільних коштів, які можна було б, наприклад, використовувати на розширення виробництва. Для позитивного соціально-економічного ефекту можна було б ввести податкові пільги на використання альтернативних видів енергії. Адже, вагомим чинником для зростання внутрішнього

валового продукту, могло б стати саме виробництво енергії з екологічно чистих джерел.

У Німеччині для розвитку і вдалої діяльності підприємств важливу роль відіграє сприятливе податкове середовище. Корпоративний податок з прибутку стягується за єдиною загальнодержавною ставкою у розмірі 15% від оподаткованого прибутку корпорацій. Сплачувати корпоративний податок з прибутку зобов'язані всі німецькі корпорації, засновані у формі товариства з обмеженою відповідальністю або акціонерного товариства, а також всі філії іноземних корпорацій у Німеччині. Надбавка на солідарність є єдиним і фіксованим загальнодержавним компонентом оподаткування компаній. Ця надбавка становить 5,5% від нарахованої суми корпоративного податку з прибутку. Таким чином, надбавка на солідарність вимагає сплати ще 5,5% від корпоративного податку з прибутку, що в цілому дорівнює 0,825% оподаткованого прибутку [3]. Податкові пільги, які використовуються в нових землях Німеччини, мають три головні види: спеціальні норми амортизаційних відрахувань; створення резервів прибутку, який не оподатковується; інвестиційні надбавки, що надаються податковим відомствам.

Характерною перевагою оподаткування податком на прибуток підприємств, що, на наш погляд, могла би бути використана Україною є звільнення від оподаткування багатьох резервних фондів. Наприклад для:

- 1) резервів, що формуються з метою покриття ймовірних майбутніх витрат та втрат;
- 2) для засобів, отриманих компанією в результаті зміни оціночної вартості її майна;
- 3) для компенсації інфляційного росту цін на матеріали, енергію;
- 4) для прибутку, що надійшов від реалізації майна підприємства.

Для українських підприємств було б вигідне впровадження такого досвіду, адже зростання відрахувань в резервні фонди могло б привести до збільшення прибутку, який можна було використати на інноваційні проекти і розширення виробництв, а також до зменшення розмірів оподаткованого прибутку. А для непередбачуваних ситуацій у виробничій діяльності страховкою були б створені фонди [4, с. 111].

Серед позитивного досвіду Німеччини в оподаткування прибутку корпорацій можна також виділити [5]:

- 1) збільшення сфери застосування спеціального порядку нарахування податкової амортизації;
- 2) зростання норми амортизаційних відрахувань для рухомих основних фондів;
- 3) застосування 20% списання вартості майна в перший рік його експлуатації.

- 4) надання можливості будь-якою компанією при амортизації рухомого майна методу зменшеного залишку (норма амортизації – 25%).

Таким чином, через таку політику амортизації, для німецьких підприємств з'являється стимул поштовх для створення нових підприємств щороку.

Далі розглянемо особливості прибуткового оподаткування підприємств Великобританії. Частка податків на прибуток з компаній складає близько 20% доходів державного бюджету. Перелік платників податків включає корпоративні організації та некомерційні асоціації, що є великим плюсом в податковому праві. В Україні такий перелік відсутній.

Також велике значення має відношення територіальній належності корпорації країні. Адже, компанії, що створені в країні, завжди є його резидентами. Інші компанії вважаються резидентами, якщо їх центральне управління відбувається в Великобританії. Винятком є лише ті корпорації, які за зовнішньоекономічною згодою між Великобританією та іншою країною сплачують податки не в Об'єднаному Королівстві. Таким чином, присікається подвійне оподаткування [6].

Ставки корпоративного податку є диференційованими і розподіляються за величиною прибутку (табл. 2).

Таблиця 2

Ставки корпоративного податку Великобританії [7]

Розмір прибутку, фунтів стерлінгів	Ставка податку	
	Корпорації	Корпорації з нафтовими розробками
0-300000	20%	19%
301000 і більше	21%	30%

Отже, можна зробити висновок, що в Україні менш роздроблене та деталізоване оподаткування прибутку підприємств, ніж у Великобританії. Також відмінними є перелік платників податків та різноманітні погляди на принципи територіальної належності суб'єктів оподаткування.

Світовим лідером по залученню іноземних інвестицій в економіку протягом декількох років є Китайська Народна Республіка. Інвестиційно-орієнтована податкова політика, в основі якої знаходяться заходи податкового стимулювання є дуже важливою. Для підприємств, що випускають товари, напівфабрикати та інноваційну продукцію та передбачають працювати не менше 10 років в Китаї діють заходи, що дозволяють не сплачувати податок на прибуток протягом 2 років з моменту отримання першого прибутку, а потім протягом наступних 3 років їхній оподаткований прибуток підлягає зменшенню на 50%. Такі заходи дали змогу збільшити іноземні інвестиції в Китай. Так, іноземному інвестору може бути повернуто до 40% суми сплаченого податку на прибуток з реінвестованих сум, якщо він здійснить реінвестування протягом 5 років після отримання даної податкової пільги. При цьому платник податку має право реінвестувати прибуток у році його отримання або для цілей акумулювання фінансових коштів створити фонд майбутніх інвестицій. В разі, якщо іноземний інвестор реінвестував прибуток в

експортно-орієнтовані або технологічно-інноваційне виробництво, він має право на повне відшкодування сум податку на прибуток сплаченого раніше у відношенні реінвестованих сум [8].

Саме тому заходи направлені на реінвестування отриманого прибутку в розвиток існуючого або нового виробництва не були б зайвими і для України. Це б дало покращення податкового середовища та умов для створення нових підприємств, що, в свою чергу, сприяло б збільшенню робочих місць та не спричинило б відплив капіталу за кордон, тобто реінвестований прибуток залишався б в межах країни.

Крім того, в податковій системі Китаю є можливість амортизації підготовчих витрат, пов'язаних з організацією нової юридичної особи або створенням бізнесу (протягом 5 років з початку діяльності). В Україні такі витрати не можуть бути списані на витрати, а повністю покриваються за рахунок чистого прибутку або власних коштів власників. Використання аналогічної норми в українській практиці призвело б до підвищення підприємницької активності.

Податок на прибуток підприємств в Японії називається корпоративним податком. В національний, префектурний та муніципальний бюджети цей податок формує найбільш значний обсяг надходжень. Національна ставка податку складає 33,06 %, префектурна 5 % від національної (1,65% від прибутку),

муніципальна – 12,3 % від національної (4,06 % від прибутку). Загальна ставка складає близько 40 % прибутку компанії [9, с. 42].

Для корпорацій малого бізнесу існує широка система пільг. Компанії з капіталом менше 100 млн. ієн і річним доходом менше 8 млн. ієн сплачують корпоративний податок за ставкою 28 % [9, с. 42]. Порівнюючи величину податкової ставки податку на прибуток корпорацій у Японії з податковою ставкою щодо оподаткування прибутку юридичних осіб в Україні, можна перекоонатися, що податкове навантаження на японських платників податків в рази вище. Також ми бачимо, що в Японії має місце бути прогресивне оподаткування, а в Україні – тверда ставка податку на прибуток.

У Іспанії податок на прибуток корпорацій стягується з юридичних осіб: резидентів і нерезидентів, що одержують доходи від капіталу чи від підприємства, що знаходиться а іспанській території. Його стандартна ставка складає 25 %. Практикується система відрахувань, а також податкових пільг (наприклад, при інвестиціях в основний капітал надається знижка з податку на прибуток в розмірі 5 %) [10].

Загальна ставка податку на прибуток у Франції протягом останніх років становить 33,33%. При цьому існують пільги для малого і середнього бізнесу: для доходів до 38120 євро діє ставка 15%, доходи понад цієї суми розраховуються за стандартною ставкою. Великі компанії, навпаки, сплачують додатковий соціальний збір у розмірі 3,3% від середньої суми податку [10].

Від податку на прибуток повністю звільняються компанії, які займаються виробництвом, продажем або лізингом енергозберігаючого обладнання. Підприємства, які займаються науково-дослідницькою діяльністю, також мають певні пільги. Декларація за звітний подається підприємствами до 1 квітня. Протягом року компанією вносяться авансові платежі, які підсумовуються і на момент подання декларації перераховуються відповідно до фактичної чистим прибутком.

Підприємства, створені у різних організаційно-правових формах в Австрії сплачують податок на прибуток за стандартною ставкою в розмірі 25%. Періодом для нарахування податку на прибуток підприємств є рік. У разі відображення збитків у діяльності підприємства в податковому році, може застосовуватися мінімальний рівень сплати податку, що становить 1750 євро для товариств з обмеженою відповідальністю та 3500 євро для акціонерних товариств. Новостворені товариства з обмеженою відповідальністю підлягають сплаті мінімального податкового платежу в розмірі 500 євро в перші 5 років діяльності, 1000 євро упродовж наступних 5 років [10].

В Австрії відсутній окремий податок на приріст капіталу, оскільки дохід, що визнається приростом капіталу за місцевим законодавством оподатковується за стандартною ставкою податку на прибуток. База для оподаткування може утворитися у разі продажу часток в компаніях або реорганізації підприємства.

В Україні зовсім інша ситуація. Нині, українські підприємства не зацікавлені в збільшенні до максимуму податкового прибутку в обліку, а навпаки, прагнуть до формування збитку, бо у них є змога перенести отриманий збиток на майбутнє, адже в цілях оподаткування приймаються будь-які економічно виправдані і документально підтвержені витрати, пов'язані з отриманням доходів. Через це сплата мінімального прибутку могла б дати стимул платникам податку бути прибутковими компаніями, бо вони мали б обов'язок сплачувати певну суму податку незалежно від кінцевих результатів своєї діяльності.

Отже, можна дійти висновку, що дуже важливе значення у вдосконаленні системи оподаткування мають різні чинники, а саме національні, культурні і психологічні. Кожна із розглянутих країн, розробила певну сукупність заходів для створення умов для ведення підприємницької діяльності для нових і для існуючих підприємств, що знайшло відображення в механізмі податку на прибуток юридичних осіб. Через те, що у всіх країнах різні економіки і різні менталітети, Україні потрібна саме така система оподаткування, яка б найточніше відповідала економічним та соціальним реаліям нашої держави.

ВИСНОВКИ

Здійснивши порівняльний аналіз, можна відмітити, що прогресивне оподаткування має місце і використовується у більшості країн світу, тоді, коли в Україні застосовується саме пропорційна система оподаткування. Можна припустити, що це і спричиняє неефективне надходження податкових доходів до бюджету, яке, в свою чергу, серйозно на соціально-економічний розвиток в цілому. Також слід зазначити, що на відміну від вітчизняної практики, механізм оподаткування прибутку підприємств у світовій практиці активно використовується для регулювання соціально-економічних процесів.

Таким чином, вдосконалення оподаткування прибутку юридичних осіб в Україні повинне враховувати світовий досвід та особливості вітчизняної економіки. У країн з розвинутою економікою та ефективною податковою системою податок стимулює зростання виробництва та підвищення продуктивності праці. Тому реформування системи оподаткування прибутку України повинно спиратися тільки на відтворювальний принцип. Цьому будуть сприяти запровадження диференційованих ставок податку та звільнення від оподаткування тієї частини прибутку, яка інвестується у виробництво. Тобто, кожна програма податкового стимулювання має мати значні обсяги фінансування, щоб впливати на інвестиційні рішення. При цьому, чіткий цільовий профіль дозволить концентрувати кошти там, де вони будуть здатні призвести до найбільшого ефекту. Заохочення малих компаній до бажання мати ресурси можна досягти саме через податковий тягар, а простота існування та дії податкової системи забезпечить розуміння програми податкового стимулювання, оскільки поєднання інтересів держави і виробника буде ефективним тоді, коли діє комплексна єдина чинна система податкових регуляторів економіки, що

формує мету і вибір стратегії, методи і засоби господарської діяльності кожного підприємства.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Податкові системи зарубіжних країн [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://stud.com.ua/9879/ekonomika/sotsialni_podatki.
3. Корпоративний податок у Німеччині [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://kaiser-estate.ru/nalogi-na-nedvigimost-germanii-korporativnoe-nalooblagenie.html>.
4. Шувалова Е.Б. Налоговые системы зарубежных стран: учебно-практическое пособие / Е.Б. Шувалова, В.В. Климовицкий, А.М. Пузин. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2010. – 134 с.
5. Зарубіжний досвід справляння податку на прибуток підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/15585/1/82.pdf>.
6. Гончаренко И. А. Сравнительное налоговое право: учебно-методический комплекс. – М.: МГИМО (У), каф. административного и финансового права, 2015. – 568 с.
7. Оподаткування корпорацій у Великобританії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://fbs-tax.com/nalogooblozhenie-kompanij-v-velikobr/>.
8. Реалізація регулюючої функції податку на прибуток в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/3831/1/Реалізація_регулюючої_функції_податку_на_прибуток_в_Україні.pdf.
9. Антонова О.В. Налоговые системы зарубежных стран: навчально-методичний посібник / О.В. Антонова. – Х.: 2016. – 130 с.
10. Ставки корпоративного податку в зарубіжних країнах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://closeurope.com/nalogi-v-zarubegnuh-stranah/>.

ХОМУТЕНКО

Алла Віталіївна
allakhomytenko@mail.ru

УДК 336.148.477

ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ
ЗА ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯ УКРАЇНИ:
АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ

ХОМУТЕНКО

Віра Петрівна
homutenko-vera@mail.ruSTATE FINANCIAL CONTROL OVER
ACTIVITY OF THE ECONOMIC SUBJECTS
OF UKRAINE: ANALYTICAL ASPECTSк.е.н., доцент кафедри
фінансів, Одеський
національний економічний
університетк.е.н., професор кафедри
фінансів, Одеський
національний економічний
університет

Стаття присвячена дослідженню стану державного фінансового контролю за діяльністю суб'єктів господарювання України. Здійснено моніторинг тенденцій розвитку суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності. Проаналізовано результативні показники контрольно-перевірочної роботи суб'єктів державного фінансового контролю. Визначено фактори негативного впливу на систему управління державними фінансовими ресурсами. Запропоновано шляхи усунення існуючих проблем та недоліків.

Статья посвящена исследованию состояния государственного контроля за деятельностью субъектов хозяйствования Украины. Проведен мониторинг тенденций развития субъектов хозяйствования по видам экономической деятельности. Проанализированы результативные показатели контрольно-проверочной работы субъектов государственного финансового контроля. Определены факторы негативного воздействия на систему управления государственными финансовыми ресурсами. Предложены пути устранения существующих проблем и недостатков.

The article is devoted to the research of state control over the activity of economic entities of Ukraine. The monitoring of trends in the development of economic entities is conducted. The effective indicators of the control-check work of the subjects of the state financial control are analyzed. The factors of negative impact on the system of public financial management are determined. The ways to eliminate existing problems and shortcomings are proposed.

Ключові слова: державний фінансовий контроль, суб'єкти господарювання, суб'єкти контролю, господарська діяльність

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, субъекты хозяйствования, субъекты контроля, хозяйственная деятельность

Keywords: state financial control, economic entities, subjects of control, economic activity

ВСТУП

Сучасний етап соціально-економічного розвитку України потребує підвищення ролі держави в системі управління економікою, посилення боротьби з корупцією та правопорушеннями в економічній сфері. Вирішення таких завдань обумовлює необхідність проведення модернізації державного управління, яка, в свою чергу, не можлива без здійснення перетворень у системі державного фінансового контролю, котрі сприятимуть забезпеченню рівноваги та збалансованості суспільного розвитку. Процеси перетворень повинні ґрунтуватися на науковому аналізі організації та практики проведення державного фінансового контролю на всіх рівнях економічної системи. У цьому контексті першочергового значення набувають дослідження стану функціонування системи державного фінансового контролю, що здійснюється на стадіях виробництва, розподілу та перерозподілу суспільного продукту. Оскільки активну участь у створенні такого суспільного продукту приймають суб'єкти господа-

рювання різних організаційно-правових форм господарювання та форм власності, актуалізується необхідність проведення дослідження стану державного фінансового контролю, що здійснюється за фінансово-господарською діяльністю таких суб'єктів в Україні.

МЕТА РОБОТИ полягає в дослідженні стану державного фінансового контролю за діяльністю суб'єктів господарювання України.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є ресурси Internet, нормативно-правові акти України, наукові публікації.

При проведенні дослідження використано методи системного та структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення результатів державного фінансового контролю за діяльністю суб'єктів господарювання України.

РЕЗУЛЬТАТИ

Дослідження господарської діяльності, яка являє собою «діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність» [1, ст.3], як об'єкта контролю показало, що основним видом діяльності за кількістю

суб'єктів в Україні є оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (30% усіх суб'єктів) [2]. Друге місце посідають суб'єкти господарювання, основним видом діяльності яких є сільське, лісове та рибне господарство. При цьому слід зазначити, що така тенденція зберігалась п'ять років поспіль (табл. 1).

Таблиця 1

Структура суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності (по кількості), %

[складено автором за даними [2]]

Вид	2011	2012	2013	2014	2015
сільське, лісове та рибне господарство	11,09	13,06	12,67	13,49	13,63
промисловість	12,64	11,88	12,49	12,37	12,50
будівництво	9,99	9,34	9,20	8,73	8,52
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	29,72	28,44	28,07	27,56	27,31
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	3,94	4,24	4,27	4,37	4,40
тимчасове розміщування й організація харчування	2,63	2,60	2,57	2,31	2,27
інформація та телекомунікації	3,83	3,69	3,78	3,91	3,97
фінансова та страхова діяльність	1,49	1,36	1,27	1,29	1,27
операції з нерухомим майном	7,66	8,80	8,92	9,15	9,30
професійна, наукова та технічна діяльність	8,77	8,49	8,63	8,81	8,69
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	4,46	4,41	4,44	4,45	4,53
освіта	0,65	0,59	0,60	0,61	0,61
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1,30	1,27	1,25	1,20	1,26
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	0,59	0,56	0,60	0,57	0,61
надання інших видів послуг	1,24	1,28	1,23	1,17	1,14

Водночас, за обсягом реалізованої продукції у 2015 році першість займала промисловість із позначкою 37,2% усіх суб'єктів господарювання, а підприємства оптової та роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів реалізували за аналогічний період 36,8% усієї реалізованої в Україні продукції (товарів, послуг). Зауважимо, що сільське господарство у 2015 році виробило лише 7,22% усієї реалізованої в Україні продукції, однак ця галузь продемонструвала найбільший приріст порівняно з попереднім роком – 67,85% [2]. Оскільки господарська діяльність є об'єктом державного фінансового контролю, суб'єкти такого контролю повинні врахувати тенденції розвитку та особливості окремих видів такої діяльності.

Як свідчать дослідження, у сучасних умовах, ставлячи за мету особисте збагачення та привласнення максимально високих прибутків, ряд суб'єктів господарювання досягають цього у заборонений спосіб, зокрема, шляхом: завищення цін на товари; ухилення від сплати податків; вивезення капіталів за кордон; розкрадання державної власності; незаконного та неефективного використання бюджетних коштів і майна та ін. Такі незаконні способи збагачення вступають в антагоністичну

суперечність з інтересами суспільства, підривають економічну могутність і суверенітет країни [3]. Саме тому, з метою усунення зазначених негативних явищ й виникає необхідність формування ефективно функціонуючої системи державного фінансового контролю, основним елементом у якій являються суб'єкти контролю.

Як відомо, до суб'єктів державного фінансового контролю за діяльності суб'єктів господарювання України відносять: Рахункову палату, Міністерство фінансів України, Державну фіскальну службу України, Державну казначейську службу України, Державну аудиторську службу України (раніше – Державну фінансову інспекцію України) та інші органи державної влади, до компетенцій яких належить контроль за суб'єктами господарської діяльності. Численні органи державного управління, перш за все, повинні забезпечити ефективне використання суспільних фінансових ресурсів, зокрема, за рахунок оптимізації державних фінансових ресурсів й активів. Саме тому в рамках даного дослідження нами будуть проаналізовані результати контрольно-перевірочної роботи суб'єктів господарювання, які виступають розпорядниками або отримувачами бюджетних коштів.

Проведений аналіз діяльності Вищого органу фінансового контролю в Україні – Рахункової палати продемонстрував значні обсяги виявлених бюджетних правопорушень, неефективного використання коштів, порушень та недоліків при адмініструванні дохідної частини державного бюджету (рис. 1). Пікові значення виявлених порушень у 2010 р., на нашу думку, пов'язані з політичними змінами в

країні. Подальші зменшення результативних показників, як свідчать офіційні дані, обумовлені відхиленням вектора мети контрольно-аналітичної роботи Рахункової палати: перевірявся стан усунення підконтрольними суб'єктами раніше виявлених порушень та проводились заходи з підвищення дієвості й ефективності перевірок.



Рис. 1. Обсяги виявлених Рахунковою палатою порушень [складено автором за даними 4]

У річних звітах Рахункова палата відмічає, що найбільш характерними за кількістю виявлених випадків та обсягами порушень у 2015 році були наступні порушення: планування з порушенням чинного законодавства та за відсутності правових підстав (більше 2 млрд. грн. або 33,6% усіх порушень), використання бюджетних коштів без належних нормативно-правових підстав (32,6%); використання коштів державного бюджету з порушенням чинного законодавства (13,9%); порушення під час здійснення закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти (10,4%) [4]. Відмітимо, що найбільші за обсягами порушення у 2015 р. були виявлені у сфері енергетичного потенціалу, промисловості й виробничої інфраструктури (2631,4 млн. грн.) та у сфері науки, освіти і культури [4]. Усе вищезазначене свідчить про проріхи як у вітчизняному законодавстві, що регулює зазначені сфери життєдіяльності, так і у системі державного управління, зокрема в частині використання бюджетних коштів. Це, в свою чергу, може бути зумовлене непрофесіоналізмом управлінців – розпорядників бюджетних коштів та/або недосконалою системою відповідальності за бюджетні правопорушення і відсутністю дієвого механізму притягнення до такої відповідальності.

З рис. 1 видно, що порушення та недоліки при адмініструванні дохідної частини державного бюджету займають значну частку в структурі порушень, виявлених Рахунковою палатою. Так, у 2015 році їх обсяг склав 10,1 млрд. грн. або 44,64%

усіх виявлених порушень [4]. До таких порушень органами Рахункової палати віднесено: недоплати до бюджету за результатами фінансово-господарської діяльності об'єктів контролю (97,4%); неналежний контроль за своєчасністю, достовірністю, повнотою нарахування податків і зборів (обов'язкових платежів) та погашенням податкових зобов'язань чи податкового боргу, виконанням умов надання пільг, стягненням штрафних санкцій і пені (2,3%) [4]. При цьому вищий контролюючий орган відмічає, що основною причиною виявлених порушень є недосконала система контрольно-перевірочної діяльності органів Державної фіскальної служби України (далі – ДФС) як за станом дотримання платниками податків діючого законодавства, так і за справлянням окремих податкових платежів (зокрема у 2015 р. – плати за користування надрами, акцизного податку з бензину моторного для автомобілей), використанням наданих податкових пільг (наприклад, з податку на прибуток для підприємств ПЕК та для суб'єктів господарювання, які здійснюють діяльність у сфері виробництва альтернативних видів палива) [4].

Усе вище зазначене дозволяє стверджувати про те, що діяльність Рахункової палати спрямована на оптимізацію бюджетних коштів шляхом удосконалення механізму мобілізації фінансових ресурсів та забезпечення їх ефективного використання. Перепоною на цьому шляху для парламентського органу фінансового контролю стає слабке реагування підконтрольних суб'єктів на зауваження і рекомен-

дації контролюючого органу, в результаті чого більшість виявлених порушень та недоліків мають системний характер. При цьому, із загальної кількості проведених Рахунковою палатою контрольних заходів у 2015 р. лише за 1,7% сформовано матеріали, які передано до правоохоронних органів [4]. Це може свідчити або про низьку ефективність роботи контролюючого органу, або про відсутність у більшості виявлених порушень ознак кримінальних. Таким чином, з метою підвищення рівня результативності контрольних заходів Рахункової палати необхідно посилити відповідальність розпорядників бюджетних коштів та вдосконалити механізм контролю за станом усунення підконтрольними суб'єктами виявлених недоліків.

Ще одним органом, який уповноважено здійснювати державний фінансовий контроль є Державна

аудиторська служба України (далі – ДАС), Відмінність у діяльності парламентського та урядового органів фінансового контролю, перш за все, полягає у підконтрольних суб'єктах і об'єктах контролю. Так, органи ДАС здійснюють контроль виключно за станом використання коштів та майна, водночас як на державному, так і на місцевому рівні [5], в той час як Рахункова палата на місцях контролює лише витрачання коштів, виділених з державного бюджету у вигляді міжбюджетних трансфертів [6].

Результати контрольної діяльності органів ДАС свідчать про зростання втрат фінансових і матеріальних ресурсів в результаті вчинених правопорушень учасниками бюджетного процесу (рис. 2).

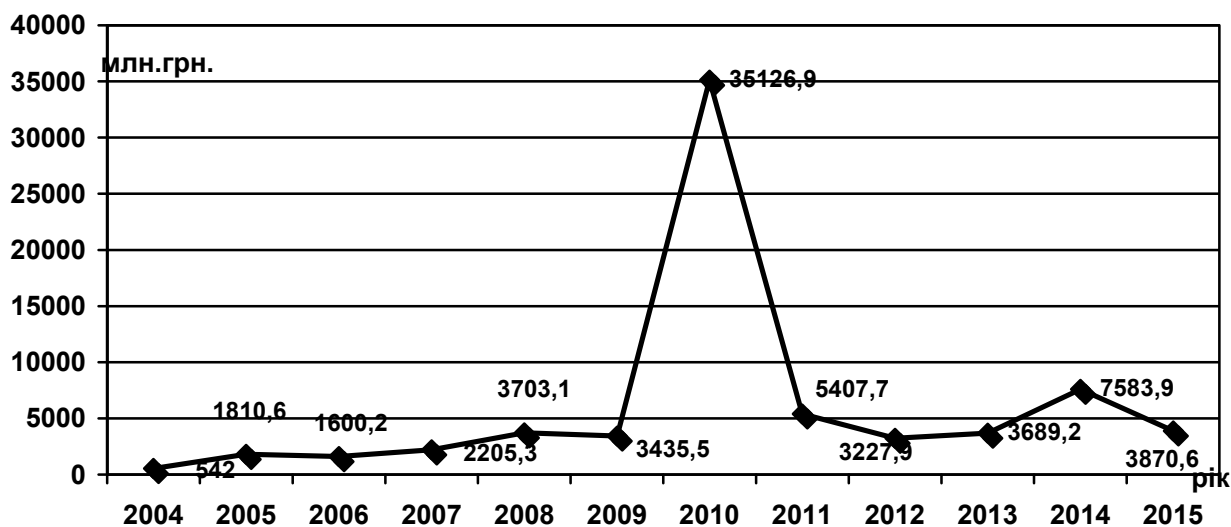


Рис. 2. Динаміка росту втрат фінансових і матеріальних ресурсів в результаті вчинених правопорушень, які були виявлені ДАС [складено автором за даними 7]

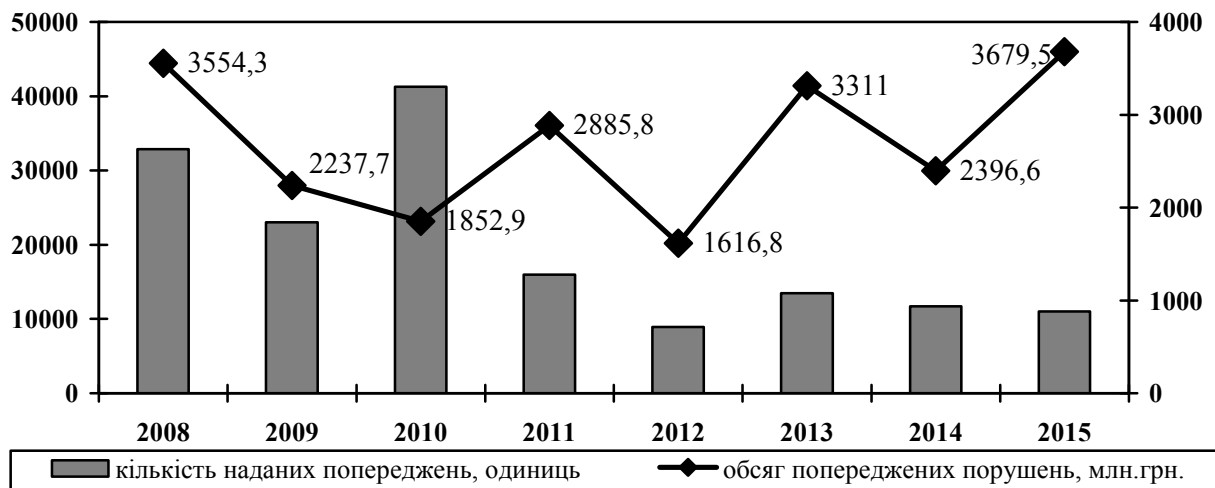
Орієнтування в останні роки фінансового контролю органів ДАС на охоплення найбільш ризикових сфер та фінансових потоків дозволило підвищити результативність контрольних заходів і, як наслідок, сума виявлених втрат фінансових і матеріальних ресурсів збільшилась: якщо у 2013 році вона становила близько 3,7 млрд. грн, то у 2014 році зросла вдвічі і склала майже 7,6 млрд. грн. У 2015 р. спостерігається зменшення виявлених втрат до 3,9 млрд. грн, що пов'язано із загальним зменшенням обсягу ресурсів, охоплених перевітками (майже в 1,4 рази порівняно з попереднім роком), і зменшенням кількості перевірок взагалі (майже у 6 разів) [7].

Основними порушеннями, виявленими під час контрольних перевірок органів ДАС, які призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів, є незаконні їх витрати. Причиною таких порушень, відповідно звітів ДАС, виступає «низька якість внутрішнього контролю та безвідповідальне ставлення з боку багатьох розпорядників бюджетних коштів» [7]. Все це свідчить про необхідність удосконалення системи управління державними

фінансовими ресурсами та активами та, знову ж таки, про потребу посилення відповідальності з боку розпорядників бюджетних коштів.

Про результативність діяльності ДАС свідчить аналіз обсягу відшкодованих коштів, які надійшли до бюджетів усіх рівнів за результатами проведених контрольних заходів. Так, загалом протягом 2010-2015 років до бюджету було повернуто 5,81 млн. грн. або 9,8% від загальних втрат фінансових та матеріальних ресурсів. В середньому за п'ять років відшкодуванню підлягало лише 17% від усіх втрат фінансових та матеріальних ресурсів [8]. Це досить низький показник, який доводить необхідність удосконалення організаційного та законодавчого забезпечення контролю органів ДАС після проведення контрольних заходів.

Особливим суб'єктом бюджетного контролю є органи Державної казначейської служби України (далі – ДКСУ), офіційні дані якої демонструють значні обсяги попереджень порушень бюджетного законодавства як при виконанні державного бюджету, так і при виконанні місцевих бюджетів (рис. 3).



* за 10 місяців 2012 року

Рис. 3. Результати попереднього та поточного контролю ДКСУ [складено автором за даними 10]

Тобто, на відміну від Рахункової палати та ДАС, органи ДКСУ здійснюють контроль за формуванням та використанням державних і комунальних фінансових ресурсів на рівні адміністративно-територіальних одиниць та окремих розпорядників бюджетних коштів [9]. Водночас, контроль за формуванням бюджетів носить декларативний характер – фіксується факт надходження грошових коштів та передається інформація до відповідних органів, зокрема ДФС. Фінансовий контроль служби на етапі виконання бюджетів за видатками, в більшій частині, здійснюється за формальною ознакою – перевіряється правильність оформлення відповідних документів розпорядниками бюджетних коштів та відповідність їх встановленим нормативно-правовими актами вимогам.

Як видно з рис. 3 органи ДКСУ попередили найбільше правопорушень у 2010 році – 41278 од., що в 1,8 рази більше ніж у 2009 році, при цьому сума виявлених порушень скоротилась 17,2% [10]. Це може свідчити про те, що у 2010 році зменшились суми кожної окремої бюджетної операції з ознаками незаконної. Суттєвий приріст попереджених органами ДКСУ правопорушень у грошовому виразі відбувся у 2015 році у порівнянні з 2014 роком – на 53,53% [10], що може вказувати на підвищення ефективності казначейського контролю за рахунок вдосконалення методичних підходів та якісних кадрових змін. Таким чином, органи ДКСУ у своїй діяльності сприяють недопущенню фінансових правопорушень з боку розпорядників бюджетних коштів.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи, хочемо зазначити, що на сьогодні у сфері державного фінансового контролю за суб'єктами господарювання існує ряд проблем законодавчого, організаційного, методичного, кадрового та інформаційного характеру. З метою вирішення таких проблем та підвищення ефективності державного фінансового контролю за діяльністю суб'єктів господарювання необхідним є:

– формування єдиних концептуальних засад організації державного фінансового контролю, що

сприятиме кращому розумінню усіма учасниками фінансових відносин економічних механізмів розвитку як окремих суб'єктів господарювання, так і країни в цілому;

– створення систематизованого стабільного нормативно-правового поля, яке уможливить злагоджене функціонування усієї системи контролю;

– посилення відповідальності та впровадження дієвого механізму притягнення до неї посадових осіб як суб'єктів контролю, так і підконтрольних суб'єктів;

– формування нових і удосконалення діючих методичних підходів до проведення контрольно-перевірочних заходів, які дозволять підвищити результативність державного фінансового контролю за діяльністю суб'єктів господарювання;

– удосконалення кадрового забезпечення системи державного фінансового контролю в тому числі за рахунок створення сучасної науково-дослідної і навчальної бази за міжнародними зразками;

– створення адекватної сучасним умовам інформаційно-комунікаційної інфраструктури, яка дасть змогу суб'єктам контролю взаємодіяти між собою та дозволить підвищити рівень прозорості інформації про рух фінансових ресурсів на різних рівнях економічної системи;

– покращання матеріально-технічного і фінансового забезпечення функціонування системи державного фінансового контролю може сприяти мінімізації негласних тіньових форм взаємодії суб'єктів контролю з підконтрольними суб'єктами.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України № 436-IV від 16.01.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page10>

2. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/edrpo/ukr/EDRPU_2015/ks_opfg/arh_ks_opfg_15.htm

3. Стефанюк І.Б. Державний фінансовий контроль: проблеми ідентифікації й визначення

системи / І.Б. Стефанюк // Фінанси України. – № 11, 2009. – С. 12-18

4. Звіти Рахункової палати [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/category/32826>

5. Закон України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» № 2939-ХІІ від 26.01.1993 р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2939-12>

6. Закон України «Про Рахункову палату» № 576-VIII від 02.07.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/576-19/page1>

7. Звіти Державної фінансової інспекції України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/category/73557>

8. Хомутенко А.В. Критеріальний апарат для оцінювання ефективності контрольно-перевірочної діяльності органів Державної аудиторської служби України / А.В. Хомутенко, А.Ю. Пашура // Науковий вісник ОНЕУ. – № 7 (239), 2016. – С. 39-43

9. Указ Президента «Про Положення про Державну казначейську службу України» № 460/2011 від 13.04.2011р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/460/2011>

10. Звіти Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/77170>

БУТНІК-СІВЕРСЬКИЙ

Олександр Борисович
dvnz@inbox.ru

УДК 658.3

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВINTELLECTUAL CAPITAL AS A FACTOR IN ENSURING
ECONOMIC STABILITY OF THE MODERN ENTERPRISE

д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки, обліку та фінансів Інституту післядипломної освіти Національного університету харчових технологій Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України, м. Київ

Стаття присвячена конкретизації ролі структурних складових інтелектуального капіталу у забезпеченні економічної стійкості підприємств. Акцентовано увагу на специфічних особливостях управління інтелектуальним капіталом. Сформовано комплексний перелік ключових показників для оцінювання економічної стійкості підприємств на основі інтелектуальних факторів.

Статья посвящена конкретизации роли структурных составляющих интеллектуального капитала в обеспечении экономической устойчивости предприятий. Акцентируется внимание на специфических особенностях управления интеллектуальным капиталом. Сформирован комплексный перечень ключевых показателей для оценки экономической устойчивости предприятий на основе интеллектуальных факторов.

The article is devoted to specifying the role of the components of intellectual capital to ensure economic viability. The attention to the specific features of intellectual capital management. Formed a comprehensive list of key indicators for assessing economic viability based on intellectual factors.

Ключові слова: економічна стійкість, інтелектуальний капітал, управління інтелектуальним капіталом

Ключевые слова: экономическая устойчивость, интеллектуальный капитал, управление интеллектуальным капиталом

Keywords: economic stability, intellectual capital, intellectual capital management

ВСТУП

Практика функціонування підприємств свідчить, що традиційні підходи до забезпечення економічної стійкості, які ґрунтуються на раціональності організації базових бізнес-процесів та ефективності використання ресурсів, у сучасних умовах господарювання себе не виправдовують, що актуалізує необхідність дослідження її ключових детермінант. Трансформація сучасних економічних умов зумовила появу низки наукових публікацій, в яких інтелектуальний капітал розглядається як один з факторів забезпечення економічної стійкості. Так, О. Загородна [1], Т. Шатунова [2], Н. Григоранська [3], І. Семененко [4], акцентуючи увагу на об'єктивній необхідності інноваційної діяльності у забезпеченні економічної стійкості, визначають, що її передумовою є інтелектуальний капітал підприємства. І. Яремко, О. Глушко [5, с. 110] відзначають, що відсутність чіткості розуміння ролі у забезпеченні економічної стійкості підприємства та його оцінювання у цьому контексті, спричинена необхідністю врахування неоднозначних атрибутивних ознак, а інтерпретація якісних показників через кількісні зумовлює ряд дискусійних моментів.

МЕТА РОБОТИ конкретизація ролі інтелектуального капіталу та його структурних складових у забезпеченні економічної стійкості сучасних підприємств; визначення специфіки управління інтелектуальним капіталом та виокремлення спектру оціночних показників економічної стійкості на основі інтелектуальних факторів.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Для вирішення поставленої мети в роботі використано загальнонаукові методи пізнання: аналіз і синтез (при конкретизації ролі складових інтелектуального капіталу у забезпеченні економічної стійкості підприємств), порівняння й узагальнення (у виявленні особливостей управління інтелектуальним капіталом); систематизація і класифікація (для впорядкування спектру первинних моніторингових індикаторів при оцінюванні економічної стійкості з урахуванням інтелектуальних факторів). Основу дослідження складає загальнометодологічний принцип холізму, що надає змогу розглянути економічні процеси і явища підприємства, як відкритої і динамічної системи, в їх інтеграції та координації.

РЕЗУЛЬТАТИ

Ідентифікація інтелектуального капіталу як ключового фактору забезпечення економічної стійкості сучасних підприємств зумовлюється принциповою зміною умов господарювання, яка має прояв у наступному:

- зростання ролі інтелектуалізації праці та знань як джерела створення доданої вартості;
- становлення принципово нової системи морально-етичних принципів та цінностей;
- перехід до антропоцентричної форми організації праці, що фокусується навколо здатностей окремих індивідумів, їх можливостей та особистої мотивації;

- трансформації пріоритетів особистості від максимізації «якості життя» до «немонетарних» критеріїв існування та самоствердження на основі професійного розвитку, що супроводжується акумулюванням нових знань та впровадженням інноваційних технологій та продуктів;

- унеможливлення ефективного контролю з боку власників бізнесу інтелектуального капіталу фірми, що призводить до неявної (тобто економічної, а не юридичної) диференціації перерозподілу прав власності між власниками фізичного капіталу та висококваліфікованими найманими працівниками;

- перманентності інновацій та технологічної конвергенції, мобільності галузевих структур, посилення внутрішньогалузевої інтеграції.

Г. Хемел визначає сучасний процес змін у менеджменті компаній як новий «геном менеджменту 2.0.», що базується на креативності, ініціативності та інтелекті [6, с. 24].

Інтелектуальний капітал як економічна дефініція розглядається з позиції авансованої інтелектуальної власності, що в процесі свого руху приносить більшу вартість за рахунок доданої вартості. Він уособлює розумові знання, тобто не від'ємні від співробітників, та знання, втілені в результатах розумової діяльності (структурах, об'єктах інтелектуальної власності, зв'язках з клієнтами, іміджі, діловій активності, репутації, досвіді, креативності тощо) [7, с. 46]. На сьогодні інтелектуальний капітал вже не асоціюється лише з нематеріальними активами, або лише з вартістю об'єктів інтелектуальної власності, або лише зі знаннями працівників. У визначеннях його сутності все більше наголошується на його ролі в економічних трансформаціях та розвитку, інноваційній діяльності підприємств, формуванні та використанні інноваційного потенціалу. Саме ці аспекти дозволяють забезпечити економічну стійкість у динамічних умовах господарювання.

Традиційно ключовими складовими інтелектуального капіталу виступають: людський капітал, структурний капітал, ринковий капітал. Людський капітал – це частина інтелектуального капіталу, яка має безпосереднє відношення до людини. Це знання, практичні навички, творчі і мисленеві здібності людини, їх моральні цінності, особистісні і лідерські якості, культура праці, які використовуються індивідом чи організацією для отримання доходу. При цьому важливого значення набуває освіта, яку розглядають як інвестиції у людський капітал. Виокремити в цьому комплексі складників людського капіталу тільки освіту, визначаючи її кількісно, досить важко; вона є невідчутним, нематеріальним чинником. Людський капітал – це скоріше вартісна оцінка роботи сукупності працюючих на вищому рівні кваліфікації, які розглядають як потенційні носії ідеї, спрямованих на процес розробки інтелектуального продукту. В цьому випадку ефективність живої праці буде визначатися кількістю створеного інтелектуального продукту на одиницю робочого часу.

Організаційний капітал визначає організаційні можливості компанії відповідати на вимоги ринку. Він є «відповідальним» за те, як людський капітал використовується в організаційних системах і сприяє трансформації інформації. У загальному вигляді, організаційний капітал можна визначити як систематизовану і формалізовану компетентність компанії, а також організаційні можливості і системи, які активізують її творчі можливості.

Організаційний капітал формує структурний капітал. Окрім елементів притаманних організаційному капіталу, структурний капітал включає бази даних, списки споживачів, персоналу компанії, організаційні структури. На відміну від людського капіталу, який належить кожному окремому співробітнику, структурний капітал є власністю компанії в цілому і включає дві складові: електронну

складову (технології, бази даних, винаходи, публікації, процеси, програмне забезпечення тощо); соціальну складову (стратегія і культура організації, норми відносин, збагачені життєвим досвідом тощо).

Ефективне управління ринковими ресурсами призводить до формування клієнтського капіталу, який зумовлює прирощення доданої вартості. Клієнтський капітал значною мірою характеризує здатність частини інтелектуальних ресурсів, яка функціонує в умовах ринку, до створення цінності. Таким чином, клієнтський капітал – це система стійкого позитивного ставлення клієнтів і партнерів до підприємства, яка є чинником створення доданої вартості та формування конкурентних переваг на ринку. Ефективне використання цього капіталу потребує не тільки традиційного розуміння ринків та організацій, але й оцінювання фінансових наслідків рішень, що приймаються.

Забезпечення економічної стійкості підприємств вимагає створення ефективної системи управління інтелектуальним капіталом, в основі якої лежить інтелектуальна праця: з одного боку, вона є характеристикою управління як виду діяльності, а з іншого – об'єктом управління, тому що становить сутнісну основу процесу створення інтелектуального продукту і відтворення інтелектуальних ресурсів. Управління інтелектуальним капіталом є не тільки економічною, але й соціальною системою, що об'єднує людей, які володіють і здатністю до інтелектуальної праці, і засобами виробництва у вигляді своїх знань.

Управління інтелектуальним капіталом як фактором забезпечення економічної стійкості підприємства передбачає врахування його наступних особливостей:

- сфера діяльності;
- місткість ринків, взаємини з партнерами та імідж підприємства;
- наявність, інтенсивність та ефективність комунікаційних зв'язків із зовнішніми організаціями;
- фінансово-економічні фактори та ділова активність підприємства;
- рівень наукомісткості продукції, її складність і патентна чистота;
- наявність спеціалізованого програмного забезпечення, ступінь розвитку внутрішньої системи комунікацій;
- інтелектуальний потенціал працівників, їхня психологічна сумісність, рівень конфліктності;
- виробничо-економічні фактори.

На рівні окремого підприємства управління інтелектуальним капіталом пов'язано не лише з пошуком способів ефективного продукування та використання знань і інформації для досягнення поставлених економічних цілей, але і створенням умов для реалізації потреб співробітників у творчості та самореалізації. Цілі менеджменту визначають завдання управління, серед яких більш типовими є: підвищення конкурентоспроможності бізнесу; системний розвиток персоналу; підвищення цінності людського ресурсу; удосконалення бізнес-процесів; підтримка управлінських рішень в стратегічному, інноваційному, фінансовому, технологічному і виробничому менеджменті.

За ознакою місця у менеджменті виділяють загальні та конкретні функції. До загальних функцій відносять планування, організування, мотивування контролювання, регулювання. Конкретні функції безпосередньо характеризують управлінський процес, і їхня реалізація відбувається через загальні функції управління. У розрізі конкретних функцій управління інтелектуальним капіталом можна виділити:

1) управління інтелектуальним капіталом підприємства як нагромадженим запасом знань, вмінь, навичок, а також частиною інтелектуальних продуктів, які можуть бути повторно використані в процесі виробництва з метою їх перетворення в результати інтелектуальної (творчої) діяльності;

2) управління інтелектуальною діяльністю на підприємстві як економічною діяльністю соціального суб'єкта (виконавця, колективу, організації), що використовується в процесі виробництва з метою перетворення її в додаткові (унікальні) економічні вигоди та протікає з використанням інтелекту як знаряддя праці та інтелектуальних ресурсів як предмета праці, в результаті організації якої підприємство отримує додаткові (унікальні) економічні вигоди;

3) управління інтелектуальними продуктами підприємства як додатковими (унікальними) економічними вигодами, отриманими в результаті інтелектуальної діяльності людини.

Основними чинниками, що визначають тип, складність та ієрархічність організаційної структури управління інтелектуальним капіталом є такі: значущість окремих видів інтелектуального капіталу у забезпеченні економічної стійкості; професійний і кваліфікаційно-освітній рівень персоналу; динамізм і диференціація продукту та ринку.

Організаційно-економічний механізм управління інтелектуальним капіталом повинен передбачати раціональне поєднання відповідних методів управління, яке, у свою чергу, покликане забезпечити економічну стійкість підприємства. В цілому, всі методи можна об'єднати в такі групи:

- організаційні: визначення структури, цілей, завдань та функцій органів управління інтелектуальним капіталом; затвердження адміністративних норм і нормативів у сфері управління інтелектуальними ресурсами; інструктування; відбір, підбір та призначення управлінського персоналу; розробка посадових інструкцій; затвердження методик і рекомендацій; розробка іншої регламентуючої документації; встановлення адміністративних санкцій та заохочень тощо;

- економічні: інвестування у формування та розвиток інтелектуальних ресурсів; матеріальне стимулювання праці суб'єктів управління інтелектуальним капіталом; витрати на просування торговельних марок тощо. Важелі економічних методів управління разом з організаційними, соціальними і психологічними методами слугують ефективним засобом створення колективної та індивідуальної матеріальної зацікавленості в поліпшенні результатів використання інтелектуального капіталу та його формування;

- соціально-психологічні: формування корпоративних цінностей, принципів та норм поведінки з метою підвищення творчої активності; створення творчої атмосфери у колективі; позиціонування та іміджеві рекламування торговельної марки; психологічний вплив на клієнтів з метою їх утримання; заходи PR тощо. Соціальні та психологічні методи управління знаходять своє застосування відносно персоналу як суб'єкта управління і відносно структурних складових інтелектуального капіталу як об'єктів управління;

- правові: застосування законів та інших нормативно-правових актів із захисту авторських прав, прав інтелектуальної власності на торговельні знаки, промислові зразки, винаходи тощо; а також до захисту від недобросовісної конкуренції та інтелектуального піратства.

Варто відзначити, що жодний з названих методів управління не може претендувати на універсальність. Більш того, специфіка інтелектуального капіталу як об'єкта управління зумовлює необхідність і доцільність використання комбінованих прийомів, що вимагають одночасного застосування декількох методів управління.

Реалізація управлінських функцій здійснюється за допомогою певних інструментів, весь спектр яких можна об'єднати у дві групи: формальні, нефом-мальні. До формальних інструментів належать експертні системи управління, системи штучного інтелекту, автоматизовані системи прийняття рішень, системи підтримки рішень і системи підтримки роботи з клієнтами. Вони спрямовані на кодифікацію інформації та збереження знань у компанії у випадку звільнення співробітника; є основою організаційного капіталу компанії, що формує внутрішню структуру організації; ефективні для вирішення типових завдань.

Неформальним інструментам управління інтелектуальними ресурсами відводиться особлива роль. Близько 80% неявних знань втрачається при звільненні співробітника з компанії, якщо не відбувається обмін знаннями всередині колективу. Спеціалісти рекомендують використовувати в організації командний тип роботи, тому що це зумовлює вирішення ряду проблем, саме: ефективний обмін знаннями між різними функціональними одиницями; взаємозамінюваність членів команди на основі наявності громад цілей і цінностей; наявність чітких командних ролей і лідерства збільшує ефективність і знижує ризики внутрішньоорганізаційних конфліктів; команди дозволяють значно підвищити конкурентоспроможність компанії за рахунок сукупності знань і навичок кожного її члена та синергетичного ефекту від їх роботи.

З метою адекватного врахування впливу інтелектуального капіталу на стан економічної стійкості підприємства доцільно реалізувати його оцінку. Розвиток методичних підходів до оцінювання стану стійкості в цілому супроводжувався розширенням спектру первинних моніторингових індикаторів від фінансових до нефінансових [8, 9]. Зокрема, Ф. Сафін [9, с. 124-125] акцентує увагу на обмеженості фінансових індикаторів та об'єктивній необхідності врахування показників взаємодії зі споживачами, якісного зростання персоналу організації тощо. При цьому варто відзначити, що всі науковці синтезують як фінансові, так і інтелектуальні показники в єдиний інтегральний показник економічної стійкості [5, с. 111]. Такий підхід, на думку автора, є невиправданим. Це зумовлено неможливістю визначення впливу кожного часткового показника на результуючий рівень стійкості та некоректністю синтезування неадитивних величин. Проблема повинна вирішуватися шляхом діагностики динаміки змін певної сукупності показників як інформаційного базису прийняття відповідних управлінських рішень. Для цього необхідно сформувати комплексну систему показників, яка б враховувала всі структурні елементи інтелектуального капіталу.

Знання, навички, досвід персоналу можна оцінити кількісними показниками рівня освіти, кваліфікації, виробничого стажу (загального і відповідно до профілю діяльності підприємства) і т.д. Для їх діагностики доцільно використовувати також якісні показники, наприклад, досвід роботи в іноземній фірмі, досвід проходження курсів підвищення кваліфікації. Наявність творчих здібностей, креативний спосіб мислення, критичне ставлення до авторитетів можна оцінити показниками раціоналізаторської і винахідницької активності, які характеризують схильність до генерування нових знань.

Досить важко оцінити кількісно моральні цінності та культуру праці, вони підлягають в основному під вимір узагальненої оцінки через показники частки браку в роботі, наявності претензій і позовів з боку споживачів, оптимальності трудових дій і т.п. Непрямим чином їх можна якісно оцінити такими показниками, як поведінка на роботі і в побуті, обов'язковість у відносинах з колегами і діловими партнерами і т.д. Перераховані показники

доцільно порівнювати з аналогічними показниками лідерів ринку або галузі. Людський капітал можна укрупнено оцінити показниками індивідуальної результативності та якості праці представників тієї чи іншої категорії, ступеня відповідності їх знань і умінь вимогам ринку (напрямок і величина вектора освіти та самоосвіти), вікової структури та ін.

Оцінку ефективності формування та використання ринкового капіталу доцільно здійснювати на основі розрахунку й аналізу трьох груп критеріальних показників, які:

1) оцінюють силу прихильності клієнтів і ступінь їх довіри до компанії, задоволеність рівнем і якістю виконання замовлень, надійність клієнтської бази (частка клієнтів, які повторно зробили замовлення, у загальній чисельності клієнтів, індекс довіри клієнтів, частка постійних клієнтів у загальній чисельності клієнтів, індекс надійності клієнтської бази);

2) характеризують приріст клієнтської бази (індекси екстенсивного та інтенсивного приросту, інтегральний показник приросту, середній темп зростання та середній темп приросту);

3) характеризують якість клієнтського капіталу (середній розмір рахунку постійного клієнта, індекс зростання якості ринкового капіталу).

Імідж і репутація підприємства в середовищі споживачів і партнерів мають самостійну ринкову цінність і не тільки значною мірою впливають на забезпечення економічної стійкості, але і самі залежать від неї. Оцінити імідж та ділову репутацію можна досить об'єктивно, наприклад, шляхом опитування споживачів, ділових партнерів. Аналогічним чином можна оцінити торгову марку (бренд).

Кількість поданих у патентне бюро заявок на реєстрацію патентів на винаходи, свідоцтв на промислові зразки, корисні моделі, товарні знаки; кількість впроваджених винаходів; доходи від передачі прав на інтелектуальну власність по ліцензійним і франшизним угодам свідчать про високий рівень організаційного капіталу і ступеня його правової захищеності. Рівень оснащення сучасними засобами комунікації і зв'язку можна оцінити шляхом порівняння з кращими підприємствами в галузі. Рівень інформаційного, програмного, технічного забезпечення систем підтримки прийняття рішень доцільно визначати за допомогою коефіцієнтів їх прогресивності, оновлення і т.п. Крім того, доцільно порівнювати техніко-економічні параметри програм, комп'ютерної техніки, баз інформаційних даних і знань з кращими зразками або тими, які використовуються лідерами ринку (галузі).

ВИСНОВКИ

Принципова трансформація умов постіндустріальної економіки зумовлює зміну детермінант економічної стійкості. Її забезпечення можливе на основі ефективного управління інтелектуальним капіталом. Ідентифікація поточного та перспективного рівня економічної стійкості можлива виключно на комплексній сукупності первинних

моніторингових індикаторів, які враховують всі складові інтелектуального капіталу. Використання запропонованої системи показників передбачає орієнтацію компаній на інтенсивний шлях розвитку. Їх практична імплементація у практику діяльності сучасних підприємств передбачає не математичне синтезування у інтегральний показник економічної стійкості, а перманентний моніторинг динаміки змін. Саме такий підхід створює інформаційний базис для формування пріоритетних напрямів забезпечення економічної стійкості на основі інтелектуальних факторів у довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел

1. Загородна О. Діагностика фінансового стану і стійкості функціонування підприємства / О. Загородна, В. Серединська // Економічний аналіз. – 2010. – № 7. – С. 262–265.

2. Шатунова Т.О. Діагностика економічної стійкості машинобудівного підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами / Т.О. Шатунова; Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля. – Луганськ, 2010. – 19 с.

3. Григоранська Н.М. Управління інноваційною підсистемою забезпечення економічної стійкості підприємств машинобудування на основі бізнес-процесів / Н.М. Григоранська // Конкурентні домінанти стратегічного розвитку підприємств: колективна монографія. – Черкаси: видавництво Чабаненко Ю.А., 2013. – С. 565–576.

4. Семененко І. М. Вплив результатів інноваційної діяльності на економічну стійкість підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами / І.М. Семененко. – Східно-український національний університет імені Володимира Даля. – Луганськ, 2009. – 20 с.

5. Яремко І.І. Інтелектуальний капітал як чинник забезпечення економічної стійкості машинобудівного підприємства / І.І. Яремко, О.В. Глушко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. - 2014. - № 794. - С. 109-114.

6. Hamel G. The Future of Management / G. Hamel. - Harvard Business School Press, 2007. – 231 p.

7. Read S. Knowing What to Do and Doing What You Know: Effectuation as a Form of Entrepreneurial Expertise / S. Read, S. Sarasvathy // Journal of Private Equity. - 2005. - Vol. 9. - № 1. - P. 45–62.

8. Лускатова О.В. Оценка экономической устойчивости горного предприятия при управлении комплексом рисков: дис... доктора екон. наук: 08.00.05 / О.В. Лускатова. - Москва: РГБ, 2007. – 253 с.

9. Сафин Ф.М. Экономическая устойчивость как доминирующая парадигма развития организаций промышленности: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.05 / Ф.М. Сафин. – Москва. – 2009. – 358 с.