



АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 7/1'2015

(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 наук

Постанова президії ВАК України від 06 жовтня 2010 р. № 1-05/6. Реєстраційне свідоцтво серії КВ № 4384 від 18 липня 2000 р.

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 №11 від 2 липня 2015 року) та Вченою Радою Академії Муніципального Управління (Протокол №5 від 2 липня 2015 року). Повний або частковий передрук матеріалів журналу допускається лише за згодою редакції. Відповідальність

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

Підписано до друку 27.07.2015

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

Е-mail: efp.redaktor@gmail.com

Сайт: www.efp.in.ua



Суб'єкт
видавничої
справи

© "Аналітик", 2015

© "Економіка. Фінанси. Право", 2015

Типографія: ТОВ "Міжнародний бізнес
центр"

Шеф-редактор:

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

Керівник редакційної колегії з економічних наук:

Даций Олександр Іванович, д.е.н., професор, директор Науково-навчального інституту регіонального управління та місцевого самоврядування, завідувач кафедри економіки підприємства Академії муніципального управління, Заслужений працівник освіти України

Заступник керівника редакційної колегії з економічних наук:

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

Члени редакційної колегії з економічних наук:

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

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

Присяжнюк Володимир Костянтинович, д.т.н., професор, заслужений діяч науки і техніки України

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

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

Керівник редакційної колегії з правових наук:

Константинов Сергій Федорович, д.ю.н., професор, учений секретар Вченої ради Національної академії внутрішніх справ

Заступник редакційної колегії з правових наук:

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

Члени редакційної колегії з правових наук:

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

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

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

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

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

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

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

Копан Олексій Володимирович, д.ю.н., професор, перший заступник Керівника Міжвідомчого науково-дослідного центру з проблем боротьби з організованою злочинністю при Раді національної безпеки і оборони України

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

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

Випусковий редактор:

Куцяк Олександр Анатолійович

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА

Ю.В. МОЛДАХОВСЬКА. Аналіз застосування інтегрованих маркетингових комунікацій (ІМК) на ринку безалкогольних напоїв	4
В.Г. ГОНЧАР. Психологічні чинники формування професійної надійності молодшого фінансового персоналу	11
Л.П. КОНДРАЦЬКА. Використання лізингу персоналу малими та середніми підприємствами в умовах перманентно кризової економіки	14
Н.В. ПРЯМУХІНА. Теоретичні особливості регіональних ринкових трансформацій	20

ФІНАНСИ

М.В. МНИХ. Переваги та недоліки проведення адміністративно-територіальної реформи та вплив бюджетної децентралізації на матеріально-технічну базу місцевого самоврядування	24
С.С. НЕСТЕРЕНКО, Ю.О. ВОЛОДЬКО. Поява та розвиток дистанційної торгівлі	31
А.В. ХОМУТЕНКО, В.П. ХОМУТЕНКО. Економічні передумови виникнення податкового боргу в Україні	34
Т.В. ГІЛЬОРМЕ, А.Ю. ШИШКІНА. Концептуальні засади ефективності управління персоналом підприємства	40
Р.О. АНЗІН. Адаптація та трансформація підприємства до міжнародних стандартів як перший крок до виходу на міжнародні ринки капіталу	44
Г.В. АНЗІНА. Теоретичні засади визначення справедливої вартості холдингових компаній	49

ПРАВО

Л.Г. ЧИСТОКЛЕТОВ. Сутність механізму адміністративно-правового забезпечення безпеки діяльності суб'єктів господарювання	56
--	----

МОЛДАХОВСЬКА

Юлія Вікторівна
juliia.m@marker-aw.com

УДК 339.138

АНАЛІЗ ЗАСТОСУВАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ (ІМК) НА РИНКУ БЕЗАЛКОГОЛЬНИХ НАПОЇВ

ANALYSIS OF THE USAGE OF INTEGRATED MARKETING COMMUNICATIONS (IMC) ON THE SOFT DRINKS MARKET

аспірант Національного університету харчових технологій

У статті проаналізовано інтенсивність застосування інтегрованих маркетингових комунікацій торговими марками безалкогольних напоїв на ринку України. Визначено критерії інтеграції маркетингових комунікацій з позиції взаємодії зі споживачем та зв'язок ІМК з маркетинговою стратегією компанії/торгової марки.

В статье проанализирована интенсивность применения интегрированных маркетинговых коммуникаций торговыми марками безалкогольных напитков на рынке Украины. Определены критерии интеграции маркетинговых коммуникаций с позиции взаимодействия с потребителем и связь ИМК с маркетинговой стратегией компании/торговой марки.

The article analyzes the intensity of the use of integrated marketing communications of soft drinks brands in Ukrainian market. In the article the criteria of the integration of marketing communications from the perspective of interaction with the consumer and connection between IMC and marketing strategy of brand is determined.

Ключові слова: інтегровані маркетингові комунікації, споживач, комунікаційна активність

Ключевые слова: интегрированные маркетинговые коммуникации, потребитель, коммуникационная активность

Keywords: integrated marketing communications, consumer, communication activity

ВСТУП

Інтенсифікація глобалізаційних процесів, посилення конкуренції, скорочення життєвих циклів товарів і послуг, швидка динаміка зміни поведінки та інтересів споживачів виводять використання інтегрованих маркетингових комунікацій в ранг стратегічного інструменту конкурентної боротьби.

Дослідження основних аспектів маркетингових комунікацій в основному належить іноземним вченим-економістам, зокрема: Бернет Дж., Дон Шульц, Бет Барнс, Вейтц Б.А., Дойль П., Леві М., Моріарті С., Мозер К., Божук С.Г., Сіняєва І.М., Маслова Т.Д., Музикант В. Л. та ін. Особливості формування та розвитку інтегрованих маркетингових комунікацій досліджували: Леман Р., Віннер Р., Леві М., Вейтц Б.А., Бланк І.О., Мазаракі А.А., Ушакова Н.М. та ін.

Теоретичним та методологічним основам розробки системи інтегрованих маркетингових комунікацій (ІМК) присвячені праці Н. Головкина, Д. Коптєв, Ю. Бабенко, Р. Раупов, Д. Ядин, Н. Матвійчук-Соскіна та ін., О.Грибкова, О.Кот. та ін., Ромат Е.В., які вивчали ІМК як концепцію підвищення конкурентних можливостей підприємства. Окремі складові комплексу ІМК, зокрема на ринку безалкогольних напоїв України, досліджують сучасні вітчизняні науковці Капінус Н.В., Цопа М.Б. та ін.

На думку автора, в науковій літературі недостатньо висвітлені аспекти застосування інтегрованих маркетингових комунікацій торгових марок на ринку безалкогольних напоїв, як товарної групи категорії FMCG.

МЕТА РОБОТИ

Визначення особливостей формування системи інтегрованих маркетингових комунікацій, як динамічного інструменту конкурентної боротьби торгових марок безалкогольної продукції, що представлені на українському ринку.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методичною та інформаційною базою роботи є матеріали періодичних видань, ресурси Інтернет.

При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, метод експертних оцінок.

РЕЗУЛЬТАТИ

На українському ринку безалкогольних напоїв спостерігається зміна культури споживання безалкогольних напоїв, яка пов'язана зі зміною образу життя і ставленням до власного здоров'я, а також зростаючою інформованістю українців відносно різних інгредієнтів напоїв [1].

Окрім того, змінюється і характеристики категорії «споживач» в цілому (за дослідженням проведеного

компанією «Ернст енд Янг» шляхом опитування близько 25 тис. споживачів у 34 країнах світу) [2]:

1. Споживач стає все більш непостійним у своїх перевагах і способах самовираження, змушуючи бізнес постійно підлаштовуватися.

2. Прихильність до певних брендів стає характерним рушієм прийняття купівельних рішень в країнах з економікою, що розвивається. Ситуація в розвинених країнах інша – їм притаманна недостатня лояльність купівельного середовища.

3. Індивідуальний підхід до клієнта став найважливішим пріоритетом. Безліч можливостей відкривається перед компаніями, здатними встановити контакт з онлайн аудиторією, використовуючи сучасні засоби соціального спілкування, такі, наприклад, як соціальні мережі та інші цифрові канали.

4. Споживачеві сьогодні доступна будь-яка інформація про товари, послуги, їх характеристики і ціну, і він здатний без зусиль знайти найбільш вигідну пропозицію, відкидаючи менш конкурентоспроможні.

5. Споживачі нового типу бажають більше впливати на якість товарів і послуг та брати активну участь у процесі створення нової продукції, виходячи за рамки ролі пасивного покупця.

Виявлені тенденції свідчать про те, що бренди безалкогольних напоїв мають застосовувати маркетингові механізми та комунікації на якісно новому рівні. Вже не достатньо просто робити «зріз» цільової аудиторії, а потрібно «інтегрувати» споживача в систему маркетингових комунікацій, як рівноправного учасника, та формувати власну екосистему маркетингових комунікацій – систему, яка взаємодіє та управляє сумою точок контактів бренду з ринком [3], вводячи споживача, як ключового, ціннісного, інформаційного учасника.

У вітчизняній та світовій практиці досі не утворено єдиного, чіткого визначення, що саме відноситься до безалкогольних напоїв. Однак, у розрізі досліджуваної теми, структуру та визначення категорії «безалкогольні напої» слід сформувати на основі її розуміння споживачем, тобто ключовим об'єктом маркетингових комунікацій.

За результатами кількісного дослідження по визначенню сприйняття споживачами категорії «безалкогольні напої» визначено, що основним критерієм віднесення напою до групи «безалкогольних» є відсутність в їх складі вмісту алкоголю, а саме – спирту.

На основі визначення споживачів, які напої відносяться до безалкогольних, побудовано «споживче» розуміння/сприйняття категорії безалкогольні напої, яке використовується при подальшому дослідженні зазначеної проблематики.

На думку автора, до категорії безалкогольні напої відносяться: негазована вода (мінеральна, столова), мінеральна газувана вода, сік, солодкі газовані напої, чай/кава, пиво (безалкогольне), квас.

На ринку безалкогольних напоїв України, досить багато учасників-виробників (операторів) з великою кількістю торгових марок (брендів), кожен з яких має свою бізнес-стратегію, яка виражається

представленістю в одному або декількох сегментах категорії, і відповідною побудовою комунікаційної політики.

Оператор ринку БАН – це підприємство-виробник, який продукує продукцію під власними торговими марками та/або для групи «приват-лейбл» торгових мереж.

Безалкогольні напої відносяться до категорії FMCG, і на українському ринку в основному реалізуються через розгалужені торгові мережі та HoReCa. Тобто, виробник та його торгові марки контактують не лише з кінцевим споживачем, але і з рядом «проміжних ланок», як власних (дистрибуційна мережа і т.д.) так і ланок-співучасників (точки реалізації і т.д.).

Базуючись на основній задачі маркетингових комунікацій – контакт зі споживачем, вважаємо доречним проводити аналіз ІМК на ринку БАН саме з позиції «контактуючих елементів». Дослідження купівельної поведінки споживачів показує, що ключовим контактуючим елементом для споживача виступає торгова марка (бренд). Під «торговою маркою» споживач розуміє назву напою зображену на упаковці. Тому аналіз ринку БАН доцільно проводити з точки зору «бренд-портфелю» компанії виробника, з визначенням кожної торгової марки як комунікаційної одиниці бренд-портфелю (КОБП).

Основні «комунікаційні одиниці» на ринку БАН України наведені в таблиці 1.

Під поняттям «комунікаційна активність ТМ», в даному дослідженні, мається на увазі сукупність задіяних каналів комунікації та частота/тривалість їх використання по загальній категорії «безалкогольні напої», без сегментування в межах категорії, на національному рівні. Ступінь комунікаційної активності оцінюється на основі відповідності сукупних рекламно-комунікаційних заходів торгових марок основним параметрам (напрямків) інтеграції (розроблено автором):

1. За цілями: підвищення обізнаності про торгову марку, залучення нових споживачів, активізація існуючих споживачів, підтримка позиціонування, формування іміджу торгової марки;

2. За учасниками комунікаційного процесу: комунікатори від торгової марки (співробітники, які контактують зі споживачем); дистрибутори та торгові представники; місця продажу і т.д.

3. За сегментам споживчої аудиторії: соціально-демографічні параметри цільової аудиторії; ядро цільової аудиторії; специфічні особливості (стиль життя, цінності) та навички цільової аудиторії.

4. За ідентифікаційними ознаками: цілісність образу торгової марки, рівень споживацької ідентифікації «це для мене» і т.д.

5. За дистанцією та тривалістю впливу: набір комунікаційних засобів має супроводжувати споживача на всіх етапах купівельного процесу.

6. За функціональністю: ширина охопту аудиторії; глибина проникнення («залучення споживача»); наявність каналів зворотного зв'язку, адаптаційні можливості.

Таблиця 1

Основні торгові марки-комунікатори на ринку БАН (2013-2014 рр.)
[розроблено автором на основі [1, 8, 9] та експертного дослідження]

1	2	3
Компанія/частка ринку	ТМ-комунікатори (КОБП)	Комунікаційна (ІМК) активність ТМ
ІП «Coca-Cola Beverages Ukraine Ltd» (22,5%)	ТМ Coca-Cola	Висока (ключова КОБП)
	ТМ Coca-Cola Light	Низька
	ТМ Vanilla Coca-Cola	Низька
	ТМ Sprite	Середня
	ТМ Fanta	Середня
	ТМ BonAqua	Середня
	ТМ Schweppes,	Низька
	ТМ Фруктайм	Низька
	ТМ Burn	Середня
ТОВ «Аквапласт» (11,5%)	ТМ «Фруктс»	Середня
	ТМ «Арабелла»	Низька
	ТМ «ГОСТовський»	Низька
	ТМ «4x4 ПОЛНЫЙ ПРИВОД»	Низька
	ТМ «Утренняя роса»	Середня
ТОВ «Малбі Беверідж» (входить в склад ТПГ Rainford) (10,3%)	ТМ «Бон Буасон»	Середня
	ТМ Pilot	Низька
	ТМ «Лимонад»	Низька
	ТМ «Байкал»	Низька
	ТМ «Ситро»	Низька
	ТМ «Золотий горіх»	Низька
	ТМ «Тархун»	Низька
	ТМ «Дюшес»	Низька
	ТМ Black	Низька
ТОВ «Сандора» (Pepsiko Ukraine) (11,8%)	ТМ «Крем-Сода»	Низька
	ТМ Pepsi	Висока (ключова КОБП)
	ТМ Sanday	Низька
	ТМ Pepsi-Light	Низька
	ТМ Lipton Ice Tea	Висока
	ТМ «Аква Мінерале»	Середня
	ТМ «Сандора»	Висока (ключова КОБП)
	ТМ «Дар»	Середня
	ТМ «Садочок»	Висока
IDS Group Ukraine (ПрАТ "Індустріальні та дистрибуційні системи") (9,8%)	ТМ «Миколаївський соковий завод»	Низька
	ТМ «Моршинська»	Висока (ключова КОБП)
	ТМ AquaLife	Низька
	ТМ Voijomi	Висока (ключова КОБП)
	ТМ Миргородська	Висока (ключова КОБП)
	ТМ Сорочинська	Низька
	ТМ Старий Миргород	Низька
ТМ Трускавецька	ТМ Трускавецька	Низька

Продовження таблиці 1

1	2	3
ЗАТ «Оболонь» (8,2%)	ТМ «Живчик»	Висока (ключова КОБП в сегменті БАН)
	ТМ «Оранж А.С.Е»	Низька
	ТМ «Крем-Сода»	Низька
	ТМ «Дюшес»	Низька
	ТМ «Лайм»	Низька
	ТМ «Кола Нова»	Низька
	ТМ «Джетт»	Низька
ПрАт «Ерлан» (спільно з київським «Орланом») (5,9%)	ТМ «Знаменівська»	Середня
	ТМ «Два океана»	Середня
	ТМ «Калипсо»	Низька
	ТМ «Газовані напої «Биола»	Середня
	ТМ «Газовані напої «Ретро»	Низька
	ТМ «Газовані напої «Бриз»	Низька
	ТМ «Газовані напої «Премєра»,	Низька
	ТМ Icy-Cola,	Низька
	ТМ «Соки Літо»	Висока
	ТМ «Холодний чай»	Низька

7. За кількістю точок контакту (тип інструментарію): одновимірний (листівки, плакати, біл-борди, упаковка і т.д); трьохвимірний – «в місці продажу» (місце продажу, марчендайзинг і т.д.); багатовимірний – «інформаційно-спонукаючий супровід споживача від «актуалізації потреби до її задоволення», інтерактивний (соціальні мережі, заходи із фізичною/інтелектуальною чи творчою участю споживачів).

Висока ІМК активність – присвоєна торговим маркам, комплекс маркетингових комунікацій яких є найбільш повним та відповідає параметрам інтеграції.

Торговим маркам з високою комунікаційною активністю є характерним використання ІМК, побудованих за принципом «комунікація 360 градусів». Інтегрована маркетингова кампанія 360 градусів – це єдина багатоканальна комунікаційна система, орієнтована на формування діалогічних (двосторонніх) відносин з цільовою аудиторією [4]. Основні канали/засоби комунікацій, що використовуються «активними» торговими марками представлено в таблиці 2.

Такий склад комплексу ІМК дозволяє торговим маркам постійно знаходитись у взаємодії зі своїми споживачами, розуміти їх, формувати/підтримувати інтерес, зберігати цілісність образу торгової марки.

Торгові марки з середньою комунікаційною активністю, використовують більш обмежений або прицільно-сфокусований інструментарій комунікацій. Основні складові комплексу ІМК цієї групи є

упаковка (етикетка з чіткою ідентифікацією з торговою маркою), транспорт, реклама в місцях продажу, нерегулярна реклама на ТВ або реклама на регіональних каналах, середня активність торгової марки в on-line середовищі, в основному на рівні сайту компанії виробника торгової марки.

Торгові марки з низькою комунікаційною активністю – використовують комплекс ІМК із залученням мінімальної кількості каналів комунікацій. В основному це заходи стимулювання збуту у вигляді акцій з низьким ступенем інтерактивності, упаковка – етикетка з достатнім ступенем ідентифікації, марчендайзинг, пасивність/відсутність в on-line середовищі.

Комунікаційна активність торгової марки залежить від багатьох параметрів, основним з яких є маркетингова стратегія компанії виробника, особливо це стосується торгових марок, які входять до складу бренд-портфелів з відомими, ключовими марками-флагманами. Наприклад, бренд-портфель ІП «Coca-Cola Beverages Ukraine Ltd має ключову, основоположну торгову марку Coca-Cola, тому відповідно основна комунікаційна активність припадає на неї, а інші торгові марки із серії «Coca-Cola» (ТМ Coca-Cola Light, ТМ Vanilla Coca-Cola) – є доповнючими і орієнтованими на вузьку/специфічну цільову аудиторію, тому комплекс ІМК для суббрендів має іншу активність та інструментальний склад.

Таблиця 2

Складові комплексу інтегрованих комунікацій по групі високої комунікаційної активності

[розроблено автором на основі результатів експертного дослідження більше 2500 точок контакту, за період 2013-2014 р.р. (основні джерела Інтернет, ТВ, точки продажу, зовнішні інформаційно-рекламні носії)]

Off-line середовище	
Реклама	Рекламні ролики (ТВ)
	Рекламні блоки в пресі
PR заходи	Спонсорство
	Продакт плейсмент
	Експерсії на виробництво
	Соціальні заходи
Заходи стимулювання збуту	Акції (інтерактив зі споживачем)
Зовнішня реклама	Білдорд
	Оформлення торгових кіосків
	Транспорт
Інструменти trade-маркетингу	Стимулювання збуту по системі sell-in & sell-out (бонусні системи, акції для продавців; мотиваційні програми і бонуси для оптових і роздрібних точок)
	Спеціальні події (презентації, спеціалізовані виставки, тренінги та семінари)
	Мерчандайзинг (POP-матеріали, розпродажі, купони, грамотна викладка товару на полицях, демонстрація товару для споживачів, консультації, конкурси та лотереї)
Упаковка	Етикетка (чітка ідентифікація з ТМ)
	Форматні пляшки (індивідуальні/унікальні для ТМ)
On-line середовище	
Сайт	Сайт продукту (ТМ)
	Сайт-промозаходу
Реклама	Рекламні банери
	Рекламні ролики (on-line кінотеатри)
Соціальні мережі	facebook.com
	vkontakte.com
	youtube.com

Другий важливий параметр, який впливає на склад та активність ІМК – це політика і географія розповсюдження (залежить від обраної маркетингової стратегії) – торгові марки, які реалізуються через дрібні/регіональні торгові мережі/точки, в регіонах з середнім рівнем розвитку торгівлі – відповідно формується і комплекс ІМК, в який включати велику кількість засобів масових комунікацій чи активне залучення on-line середовища є недоречним.

Третій параметр (залежить від обраної маркетингової стратегії) – цінова політика торгової марки: якщо торгова марка позиціонується в «дешевому» сегменті, використання «дорогих» каналів комунікації буде суперечити її стратегії і т.д.

Результати аналізу застосування інтегрованих маркетингових комунікацій, свідчать про чітку сегментацію комунікаційної активності торгових марок на ринку безалкогольних напоїв.

Група брендів за високою комунікаційною активністю, буде та використовує систему

інтегрованих маркетингових комунікацій, як динамічний інструмент взаємодії з споживачами, що дозволяє «інтегрувати» споживача в комунікацій процес, перетворювати його в активного учасника маркетингової екосистеми та життя бренду. До групи високої активності відносяться:

- ТМ Coca-Cola – бренд-флагман компанії ІП «Coca-Cola Beverages Ukraine Ltd» (частка компанії на ринку БАН України становить 22,5%);

- ТМ Pepsi, ТМ «Сандора», ТМ «Садочок», ТМ Lipton Ice Tea – група брендів компанії ТОВ «Сандора» (частка компанії на ринку 11,8%);

- ТМ «Моршинська», ТМ Borjomi, ТМ Миргородська – група брендів компанії IDS Group Ukraine (частка компанії на ринку 9,8%);

- ТМ «Живчик» – бренд-флагман, в сегменті безалкогольних напоїв, компанії ЗАТ «Оболонь» (частка компанії на ринку 8,2%);

- ТМ «Соки Літо» – торгова марка ПрАт «Ерлан» (частка компанії на ринку 5,9%).

Комплекс ІМК даних торгових марки є багатовимірним, з інтерактивним залученням споживача як в off-line, так і в on-line середовищі, побудованих по принципу «комунікації 360 градусів». Дані торгові марки мають високий ступінь лояльності та довіри своїх споживачів, чим суттєво дистанціюються від торгових марок аналогів.

Група брендів за середньою комунікаційною активністю, застосовує більш сфокусовано-цільові інструменти ІМК, які є доречними у відповідності з маркетинговою стратегією торгової марки. Система ІМК даної групи, в основному є трьохвимірною, з нерегулярним використанням каналів зовнішніх чи масових комунікацій. До групи середньої активності відносяться:

- ТМ Sprite, ТМ Fanta, ТМ BonAqua, ТМ Burn – компанія ІП «Coca-Cola Beverages Ukraine Ltd»;
- ТМ «Фруте», ТМ «Утренняя роса» – компанія ТОВ «Аквапласт» (частка компанії на ринку становить 11,5%);
- ТМ «Бон Буасон» – компанія ТОВ «Малбі Беверідж» (частка компанії на ринку 10,3%);
- ТМ «Аква Мінерале», ТМ «Дар» – компанія ТОВ «Сандора»;
- ТМ «Заменівська», ТМ «Два океана», ТМ «Газовані напої «Биола» – група брендів компанії ПрАт «Ерлан».

Група брендів за низькою комунікаційною активністю, в основному застосовують вузький інструментарій комунікації, є одновимірними, основу яких представляє упаковка, монолог до споживача. Марчендайзинг та комунікації в місцях продажу, є слабкими, відсутність активності в on-line середовищі,

До групи високої активності відносяться:

- ТМ Coca-Cola Light, ТМ Vanilla Coca-Cola, ТМ Schweppes, ТМ Фруктайм – торгові марки компанії ІП «Coca-Cola Beverages Ukraine Ltd»;
- ТМ «Арабелла», ТМ «ГОСТовський», ТМ «4x4 ПОЛНЫЙ ПРИВОД» – торгові марки компанії ТОВ «Аквапласт»;
- ТМ Pilot, ТМ «Лимонад», ТМ «Байкал», ТМ «Ситро», ТМ «Золотий горіх», ТМ «Тархун», ТМ «Дюшес», ТМ Black, ТМ «Крем-Сода» – торгові марки компанії ТОВ «Малбі Беверідж»;
- ТМ Sanday, ТМ Pepsi-Light, ТМ «Миколаївський соковий завод» – торгові марки компанії ТОВ «Сандора»;
- ТМ AquaLife, ТМ Сорочинська, ТМ Старий Миргород, ТМ Трускавецька – торгові марки компанії IDS Group Ukraine»;
- ТМ «Оранж А.С.Е», ТМ «Крем-Сода», ТМ «Дюшес», ТМ «Лайм», ТМ «Кола Нова»,
- ТМ «Джетт» – торгові марки компанії ЗАТ «Оболонь»;
- ТМ «Калипсо», ТМ «Газовані напої «Ретро», ТМ «Газовані напої «Бриз», ТМ «Газовані напої «Премера», ТМ Icy-Cola, ТМ «Холодний чай» – торгові марки компанії ПрАт «Ерлан».

Аналіз структури системи ІМК з позиції бренд-портфелю компанії показує, що виробники для різних торгових марок використовують ІМК різної активності, що зумовлено маркетинговою стратегією

для кожної торгової марки та політикою компанії в цілому. Практично всі компанії-виробники у своєму бренд-портфелі мають торгові марки як з високою комунікаційною активністю, так і з серединою і низькою. Виключенням є лише компанії ТОВ «Аквапласт», ТОВ «Малбі Беверідж» торгові марки яких мають лише середню та низьку комунікаційну активність. Також структурою активності по торговим маркам відрізняється IDS Group Ukraine, в структурі якої торгової марки лише з високою (ТМ «Моршинська, ТМ Bojomi, ТМ Миргородська») та низькою (ТМ AquaLife, ТМ Сорочинська, ТМ Старий Миргород, ТМ Трускавецька) комунікаційною активністю, та ЗАТ «Оболонь», яка має лише одну торгову марку з високою активністю, а інші з низькою.

Висока комунікаційна активність, в основному, є характерною для брендів-флагманів у портфельному асортименті компанії-виробника

ВИСНОВКИ

Інтегровані маркетингові комунікації лише вводяться в практику маркетингу вітчизняних виробників та торгових марок безалкогольних напоїв. «Піонерами» введення повноцінних «360-градусних ІМК» стали компанії/бренди, які є представниками західного формату група торгових марок компанії ІП «Coca-Cola Beverages Ukraine Ltd», ТОВ «Сандора» (Pepsiko Ukraine), IDS Group Ukraine. Маркетингова стратегія цих компаній/торгових марок передбачає, що в основі успіху лежить «споживач, як індивідуальність» – його розуміння, довіра та лояльність.

Інтегровані маркетингові комунікації – це комплекс технічно-змістовного інструментарію, склад/структура та політика застосування якого формується відповідно до загальної маркетингової стратегії компанії/торгової марки. При формуванні комплексу інтегрованих маркетингових комунікацій виробниками/ торговим безалкогольних напоїв необхідно враховувати сучасні тенденції взаємодії зі споживачем. Для налагодження ефективних взаємовигідних відносин з споживачами виробникам слід циклічно вивчити свого споживача – налагодити постійний діалог зі споживачем (наприклад, дослідження, соціальні мережі). Споживач має стати партнером, другом торгової марки, слід приділити особливу увагу розвитку відносин зі споживачами на принципах співпраці, дозволяючи їм брати участь у процесі розробки і створення нової продукції. Таким чином, виробники зможуть сприяти зміцненню лояльності до їх бренду серед цільової аудиторії.

Список використаних джерел

1. Украина: рынок безалкогольных напитков, 2013 год [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://ukrprod.dp.ua/tag/rynok-bezalkogolnykh-napitkov>
2. Компанії вдосконалюють свої моделі ведення бізнесу – на фоні появи нового типу активних споживачів [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.ey.com/ua/uk/Newsroom/News-releases>
3. Экосистема маркетинговых коммуникаций [Електронний ресурс]: Режим доступу:

http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/contact_point.htm

4. 360 градусов: плавим каналы в интегрированную кампанию [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.adme.ru/tvorchestvo-reklama>

5. Бернет Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Перевод с англ. под ред. С.Г. Божук. — СПб: Питер, 2001. — 864 с.

6. Д. Шульц, Б. Барнс; пер. В.Г. Быстров [и др.] Стратегические бренд-коммуникационные кампании

[Текст]. - М.: Издательский Дом Гребенникова, 2003. - 512 с.

7. Росситер Дж.Р., Перси Л. Реклама и продвижение товаров. СПб., 2001. С. 18.

8. Обзор рынка безалкогольных напитков [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.souz-inform.com.ua>

9. Маркетинговый анализ рынка минеральной воды в Украине [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://koloro.ua/blog>

ГОНЧАР

Валерій Геннадійович
val_go@mail.ua

УДК 159.9:351.746.1

ПСИХОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ НАДІЙНОСТІ
МОЛОДШОГО ФІНАНСОВОГО ПЕРСОНАЛУPSYCHOLOGICAL FACTORS OF FORMING THE PROFESSIONAL
RELIABILITY OF JUNIOR FINANCIAL STAFF

У статті розглядаються питання професійної надійності молодшого фінансового персоналу. Досліджується вплив як позитивних, так і негативних психологічних чинників на ефективність здійснення професійної діяльності фахівців фінансової сфери. Визначено функціональні стани, що призводять до зниження професійної надійності молодшого фінансового персоналу. Встановлено чинники, що позитивно впливають на підвищення надійності молодшого фінансового персоналу.

The article addresses the professional reliability junior financial staff. The influence of both positive and negative psychological factors on the effectiveness of professional specialists of the financial sphere. Functional states, leading to a decrease in professional reliability junior financial staff. Established factors positively affecting the increase of reliability junior financial staff.

Ключові слова: індивідуальні психологічні особливості, професійна надійність, чинники впливу, професійно важливі якості, професійна підготовка, стрес, нервово-емоційна напруга, мотивація, відповідальність

Keywords: individual psychological characteristics, professional reliability factors influence professionally important qualities, professional training, stress, neuro-emotional stress, motivation, responsibility

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Перебудова суспільних процесів, євро-інтеграційний напрямок розвитку виробництва потребують кардинально нових підходів до професійної підготовки фахівців фінансової сфери. Оптимізація процесу підготовки та перепідготовки кадрів потребу формування та підвищення їх професійної надійності, що забезпечить їх успішну професійну діяльність. Для вирішення поставлених проблем необхідно з'ясувати психологічні чинники, що впливають на фахівців в процесі професійної діяльності.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження впливу негативних та позитивних психологічних чинників на професійну надійність молодшого фінансового персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Коkun О.М. досліджує психологію професійного становлення сучасного фахівця. Зарубіжними вченими визначені основні теорії професійного розвитку, а саме:

1) Диференційно-діагностичний напрям (Ф. Парсонсон, Г. Мюнстенберг); підстави професійного вибору і розвитку: індивідуальні особливості (властивості, якості).

2) Психодинамічний напрям (З. Фрейд, У. Мозер, Е. Рое, Є. Бордін, А. Маслоу); підстави професійного вибору і розвитку: генетичні передумови, потреби.

3) Теорії рішень (Х. Томе, Г. Ріс, П. Цилер, Д. Тідеман); підстави професійного вибору і розвитку: система орієнтувань у професійних альтернативах.

4) Теорії розвитку (Е. Гінзберг, Д. Сьюпер, У. Джейд); підстави професійного вибору і розвитку:

процесуальні характеристики онтогенетичного розвитку; типи особистості [1].

Вченими-психологами досліджені концептуальні підходи до професійного розвитку. Так, Т.В. Кудрявцев, Є.О. Климов, Е.Ф. Зеєр основою у професійному становленні особистості вважають соціальну ситуацію та/або провідну діяльність. Н.С. Глуханюк, О.Р. Фонарьов, Л.М. Мітіна основою професійного розвитку суб'єктів діяльності вважають процес професіоналізації. А.О. Деркач, В.Г. Зазикін, А.К. Маркова в основі професійного розвитку зрілої особистості вважають особистісно-професійний розвиток [1].

Коkun О.М. визначає професійно важливі якості як психологічні якості особистості, що визначають продуктивність, якість, результативність діяльності [1].

Вченими виділені особистісні складові професійного становлення фахівця, зокрема, це: професійно значимі психофізіологічні властивості (зорово-рухова координація, окомір, нейротизм, екстраверсія, реактивність, енергетизм тощо). Розвиток цих властивостей відбувається в ході професійної діяльності.

Сучасна економічна ситуація потребує нових підходів у питанні мотивації фінансового персоналу. Ми згодні з Кузнецовою Л.В. в тому, що на перший план повинна виступати конкурентоспроможність персоналу. Зокрема, для фінансистів банку конкурентоспроможність складається з таких складових:

1) сукупність якісних та вартісних характеристик працівника, які користуються попитом на певному сегменті фінансового ринку у певний період часу;

2) співвідношення корисного ефекту від діяльності фінансиста (доходу, прибутку, доданої вартості організації) та її ціни;

3) здатність конкретного працівника фінансової сфери в умовах ринкової кон'юнктури відповідати попиту роботодавця, критеріям та мінливим вимогам фінансового ринку стосовно професійно-освітнього рівня, кваліфікації, віку, статі, ділових та особистих якостей у порівнянні з відповідними характеристиками інших працівників, які теж пропонують себе на ринку праці [2, с. 225].

Однак, аналіз літератури свідчить, що проблеми забезпечення надійності молодшого фінансового персоналу недостатньо досліджені.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Чинники, що впливають на надійність професійної діяльності працівників фінансової сфери можна розділити на суб'єктивні та об'єктивні.

Суб'єктивні чинники: антропометричні характеристики працівника; психофізіологічні характеристики особистості; рівень сформованості професійної компетентності; досвід; ціннісні орієнтації.

Об'єктивні чинники: тип, характер, складність та напруженість професійного завдання; умови праці фахівця; організація робочого місця; організація діяльності молодшого фінансового персоналу: алгоритми або інструкції до діяльності, режиму функціонування, взаємодії персоналу; вмотивованість фахівця; наявність ресурсів, логістика виробництва тощо.

До чинників, що негативно впливають на ефективність професійної діяльності фахівців фінансової сфери (а значить і на професійну надійність) можна віднести виникнення таких несприятливих функціональних станів, як: нервово-психічна напруга; стрес; втома. Виникнення таких негативних чинників є результатом невідповідності індивідуальних особливостей та підготовленості працівника вимогам та завданням діяльності.

Жданов О. розглядає чотири ступеня стану нервово-психічної напруги. Перший ступінь характеризується покращенням уваги і мобілізації. Підвищуються фізичні і психічні можливості організму. Підвищується стійкість організму до впливу несприятливих чинників. Другий ступінь стану нервово-психічної напруги характерний для ситуацій, коли рівень мобілізації резервів, типовий для першого ступеню, недостатній. Фізіологічні зрушення і зміни психіки тут вже більш виражені. Фізіологічні процеси перебудовуються таким чином, щоб забезпечити організму можливість вирішити більш складну задачу. Енергетичні ресурси організму мобілізуються практично повністю. Третій ступінь настає, коли ситуація стає нездоланною. Різко знижуються інтелектуальні та енергетичні ресурси організму, падає імунітет. Четвертий ступінь нервово-психічної напруги настає, якщо актуальність завдання, що потребує вирішення, не зменшується, а можливості для його виконання не з'являються. Рівень і ступінь нервово-психічної напруги різняться в залежності від різних умов, особливо, від ресурсів організму. У фізично і психологічно тренуваних

людей навіть в екстремальних ситуаціях вищі ступені психічної напруги виникають рідко. Стан психічної напруги, якщо вона не представлена третьою і четвертою стадією, є фактор позитивний, що відображає активізацію всіх функцій і систем організму, які гармонійно включаються в діяльність і забезпечують її високу продуктивність. Однак висока та тривала напруга може негативно впливати і на організм, і на психічний стан. [3]

Молодому фінансовому фахівцю необхідно постійно підвищувати стійкість до стресових ситуацій як самостійно, так і в колективі за рахунок ефективної роботи системи управління персоналом.

Рівень стресу може бути різним – «м'який» стрес вважається корисним. «М'який» стрес стимулює розумові, психологічні та фізичні сили організму на його подолання. Однак, підвищення рівня стресу до помірного вже є небезпечним і може негативно позначатися на працездатності. Найнебезпечніший стан – «виснаження», при якому особистість стає неадекватною, поведінка і реакції її придушені.

Не можна ігнорувати ознаки стресу, сподіваючись, що все «саме минеться», тим більше що в організмі є вбудовані захисні механізми, що допомагають долати стресові стани з мінімальними втратами. Необхідно тільки не чинити опір, а цілком свідомо використовувати їх. Такими захисними механізмами є:

1) механізм придушення, який просто виключає неприємні переживання з свідомості;

2) механізм заперечення, який дозволяє сприймати загрозові події та об'єкти як цілком нешкідливі;

3) механізм раціоналізації, що підводить переконливі аргументи на виправдання агресивної поведінки оточуючих;

4) механізм інтелектуалізації, тобто зниження відчуття небезпеки і тривоги за допомогою аналізу ситуації, що виключає емоції

Ці прийоми будуть доречні в тому випадку, коли небезпека або неприємності тільки здаються, прогнозовані або вигадані. Використовувати їх, коли причини, що викликали стрес, дійсно існують, не слід – так людина не зможе контролювати реальну ситуацію і пропустити момент, коли стрес переросте в хронічну стадію «виснаження».

Підвищення стійкості до стресових ситуацій – це перш за все укріплення загального стану здоров'я: повноцінний відпочинок у вихідні дні; раціональне харчуванням, займання спортом; дотримання режиму дня, зокрема перерв протягом робочого дня.

Якщо стрес пов'язаний з перевантаженням робочим графіком, його потрібно збалансувати – відмовитися від виконання необов'язкових завдань, делегувавши частину повноважень. Можна спробувати змінити режим роботи з урахуванням щоденних біоритмів – виконувати найбільш складні завдання вранці, до обіду, в період, сприятливий для активної розумової діяльності. Спочатку виконувати ті завдання, які мають пріоритет. Завдання великих обсягів можна розбити на невеликі етапи і виконувати їх, не відкладаючи «на потім». Слід чергувати навантаження з паузами для відпочинку. В обід робоче місце краще залишати, виділивши час для прогулянки.

Потрібно переглянути свій денний розклад та, якщо робочий день починається рано, вечорами варто лягати спати раніше, погулявши перед сном хоча б півгодини.

Контролювати стрес можна за допомогою прийомів емоційного самоконтролю: самоврядування; самосвідомість; суспільна свідомість; управління відносинами з колегами.

За рахунок ефективної роботи системи управління персоналом можна підвищити стійкість до стресових ситуацій на роботі.

Причини, що провокують виникнення стресів у працівників, можна поділити на ті, які залежать від того, наскільки успішно функціонує система управління кадрами в організації, і ті, вплив яких можна нівелювати або зовсім усунути, якщо підвищити власну стійкість до стресових ситуацій.

Прикладом ефективної системи мотивації молодшого фінансового персоналу є використання, наприклад, положення про преміювання за підписання угод отримання організацією коштів за договорами реалізації.

Розстановка кадрів відповідно до їх кваліфікації і особистісними характеристиками допоможе мінімізувати такий фактор, як незадоволеність роботою, а облік психологічних якостей працівників дозволить об'єднувати їх в групи і колективи, в яких кількість конфліктів зменшується. [4]

Здатність спеціаліста молодшого фінансового персоналу протистояти негативним чинникам професійної діяльності й здійснювати професійні функції з високим рівнем ефективності характеризує стійкість діяльності, яка забезпечується професійною надійністю.

ВИСНОВКИ

Аналіз наукової літератури та власні дослідження дозволяють визначити чинники, котрі негативно впливають на професійну надійність фахівців молодшого фінансового персоналу: підвищена відповідальність; непередбачуваність розвитку ситуації; розвиток несприятливих функціональних станів (нервово-психічна напруга, стрес, втома); незадовільний стан здоров'я; порушення режиму праці та відпочинку; суперечливість інформації, що надходить; невизначеність ситуації; недостатність професійних знань, умінь та навичок; недостатній розвиток професійно важливих якостей і властивостей особистості; значний обсяг та темп надходження інформації; відсутність або нестача професійного досвіду; несприятливий психологічний клімат у колективі; несприятливі мотиваційно-ціннісні установки; недостатній розвиток морально-вольових якостей; висока ціна помилок та їхніх наслідків; значні інтелектуальні, фізичні та психічні навантаження.

Критерієм мотивації спеціалістів молодшого фінансового персоналу може бути конкурентоспроможність, як сукупність якісних та вартісних характеристик працівника, які користуються попитом на певному сегменті фінансового ринку у певний період часу; як співвідношення корисного ефекту від діяльності фінансиста (доходу, прибутку, доданої

вартості організації) та її ціни; як здатність конкретного працівника фінансової сфери в умовах ринкової кон'юнктури відповідати попиту роботодавця, критеріям та мінливим вимогам фінансового ринку стосовно професійно-освітнього рівня.

Молодому фінансовому фахівцю необхідно постійно підвищувати стійкість до стресових ситуацій як самостійно, так і в колективі за рахунок ефективної роботи системи управління персоналом.

До чинників, що забезпечують професійну надійність фахівців фінансової сфери, можна віднести:

- 1) володіння на високому рівні професійними знаннями, вміннями та навичками;
- 2) високий рівень сформованості внутрішньої позитивної мотивації та ціннісної спрямованості на професійну діяльність;
- 3) високий рівень розвитку пізнавальної складової особистості;
- 4) високий рівень розвитку професійно важливих якостей;
- 5) вміння приймати рішення в умовах дефіциту часу;
- 6) вміння виконувати додаткову роботу на фоні основної;
- 7) вміння брати на себе відповідальність за прийняті рішення;
- 8) здатність швидко адаптуватись до діяльності в умовах екстремальної ситуації;
- 9) здатність прогнозувати можливі шляхи розвитку робочої ситуації та шляхи досягнення мети;
- 10) здатність швидко орієнтуватися в нових, непередбачуваних умовах;
- 11) володіння навичками самоаналізу та саморегуляції;
- 12) здатність об'єктивно оцінювати ситуацію та діяти адекватно тих обставин, що склались;
- 13) високий рівень «динамічного здоров'я» та працездатності.

Для забезпечення високої результативності в професійній діяльності фахівців молодшого фінансового персоналу необхідно зорієнтувати професійну підготовку на формування та розвиток загальних та спеціальних професійно-важливих знань, вмінь, навичок, якостей фахівця, здатності активувати та використовувати внутрішні потенційні ресурси. Саме за таких умов можна говорити про сформованість професійної надійності фахівця.

Список використаних джерел

1. Кокун О.М. Психологія професійного становлення сучасного фахівця: Монографія – К.: ДП "Інформ.-аналіт. агенство", 2012. – 200 с.
2. Кузнецова Л.В. Теоретико-методологічні засади фінансової діяльності банку: монографія – Одеський держ. екон. ун-т. – О.: Атлант, 2009. – 324 с.
3. Преодоление нервно-психического напряжения [Електронний ресурс] / О. Жданов – Режим доступу: <http://hr-portal.ru/article/preodolenie-nervno-psihicheskogo-napryazheniya>.
4. Контролируем стресс или как повысить стрессоустойчивость. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.hr-portal.ru/psychology>

КОНДРАЦЬКА
Лілія Петрівна
kondracka@mail.ru

УДК 331.108.37

ВИКОРИСТАННЯ ЛІЗИНГУ ПЕРСОНАЛУ МАЛИМИ ТА СЕРЕДНІМИ
ПІДПРИЄМСТВАМИ В УМОВАХ ПЕРМАНЕНТНО КРИЗОВОЇ
ЕКОНОМІКИ

THE USE OF THE LEASING STAFF BY SMALL AND MEDIUM
ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF PERMANENT CRISIS ECONOMY

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнарод-
ного бізнесу і туризму,
Тернопільський національ-
ний університет

Стаття присвячена висвітленню питань про персонал як засобу збереження кваліфікованої робочої сили на період зниження економічної активності підприємства або, навпаки, способу позбутися небалих чи недостатньо перспективних працівників. Для більшості українців запозичена праця досі залишається загадкою, незважаючи на його зростаючу популярність. Поступальний рух, що відбувся у світі бізнесу і технологій, змінив правила гри на ринку праці, тому процеси пошуку і набору персоналу потребують інноваційного підходу.

Статья посвящена освещению вопросов о персонале как средстве сохранения квалифицированной рабочей силы на период снижения экономической активности предприятия или, наоборот, способа избавиться от небрежных или недостаточно перспективных работников. Для большинства украинцев заимствованный труд до сих пор остается неразрешимой задачей, несмотря на ее растущую популярность. Изменения, произошедшие в мире бизнеса и технологий, изменили правила игры на рынке труда, поэтому процессы поиска и набора персонала требуют инновационного подхода.

The article is devoted to questions about personnel as a mean of maintaining a skilled workforce in a period of declining economic activity of enterprise or, conversely, the way to get rid of careless or insufficiently promising employees. For most Ukrainians borrowed work still remains a mystery, despite its growing popularity. The changes in the world of business and technology that changed the rules of the game in the labour market, therefore, the processes of search and recruitment require an innovative approach.

Ключові слова: оренда, орендні (лізингові) операції, економіка праці, запозичена праця, лізинг, перманентно кризова економіка, лізинг персоналу, лізингодавець, лізингоотримувач

Ключевые слова: аренда, арендные (лизинговые) операции, экономика труда, заимствованный труд, лизинг, перманентно кризисная экономика, лизинг персонала, лизингодатель, лизингополучатель

Keywords: rent, lease operations, labor economics, borrowed labor, leasing, permanent crisis economy, staff leasing, the lesser, lessee

ВСТУП

На початку ХХІ століття у світі відбуваються кардинальні трансформації, що супроводжуються зміною геополітичних конфігурацій. Глобальна фінансово-економічна криза обумовила невизначеність перспектив національної економіки, прискорила пошук шляхів модернізації суспільних систем. Криза виявила глибинні вади глобальної економічної моделі, сприяла усвідомленню необхідності системних змін світового економічного і соціального порядку.

На тлі посилення загроз і зростання нестабільності перспективи утримання конкурентних позицій у світі для кожної країни вже визначаються не кількістю наявних природних ресурсів: здобутої нафти або

обсягами видобутку вугілля - а, насамперед, перевагами у розвитку знань, високих технологій, інформатизації суспільства, забезпеченні якості життя населення на основі розробки та впровадження різноманітних інновацій. А це, відповідно, можливо лише за умов підтримки високої складової інноваційності національної економіки, окремих підприємств, заохочення інноваційної активності їхнього персоналу. Виходячи з таких міркувань, безсумнівно, в умовах кризи каталізаторами конкурентних позицій на ринку праці стають послуги тимчасового залучення необхідного персоналу ззовні. Саме цими рисами характерна і рецепція такого поняття, як «лізинг персоналу», адже лізинг персоналу є однією із найефективніших форм вирішення потреби у тимчасовому персоналі, він дає

вижити малим та середнім підприємствам, які потрапили у скрутне фінансове становище. Успіх залучених таким чином працівників, та й взагалі тимчасового персоналу, в будь-якій галузі багато в чому залежить від правильного розуміння його змісту, притаманних йому специфічних особливостей, їх адекватного відображення в методичних рекомендаціях та практичних рішеннях.

МЕТА РОБОТИ полягає в переконливому обґрунтуванні використання лізингу персоналу як засобу, що дозволить малим та середнім підприємствам в умовах кризи, тимчасово задіяти незайнятий персонал на основі контракту в іншій компанії для виконання окремих робіт чи проектів.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретичною та інформаційною основою статті є наукові доробки провідних вчених з питань новітніх тенденцій підбору та добору персоналу, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти, власні дослідження.

У проведенні дослідження використовувалися наступні методи: абстрактно-логічний (для теоретичного узагальнення та формулювання висновків); монографічний (при дослідженні теоретичних методик «оренди» персоналу та системи управління); порівняльний (при оцінці залучення роботодавцями працівників).

РЕЗУЛЬТАТИ

Лізинг персоналу - слово англійського походження (staff Leasing), означає наймати або віддавати в «оренду» працівника на договірній основі для виконання обумовлених робіт організації замовнику. За умов розвитку ринкових відносин в Україні та гострій необхідності максимального використання «своїх» висококваліфікованих фахівців, лізинг персоналу набуває особливого значення, оскільки здатен призупинити еміграцію фахівців із України.

Для українських підприємств лізинг персоналу є абсолютно новим економічним та правовим явищем. Законодавство та система господарювання в Радянському Союзі не передбачали використання лізингових відносин і відповідних їм механізмів. Лізингові операції використовувалися лише у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Розвиток та становлення лізингових послуг відбувалися в складних умовах перехідного періоду. Вказана форма працевлаштування набувала все ширшого розповсюдження, але її правове регулювання й досі знаходиться у стадії розвитку. Ані Кодекс законів про працю України, ані закон України «Про зайнятість населення» не містять положень щодо регулювання праці працівників, які укладають трудовий договір з приватною агенцією зайнятості і працюють на умовах запозиченої праці. Таким чином, зазначена форма сучасної трудової діяльності потребує невідкладного трудового врегулювання.

Зазначимо, що поштовхом до стрімкого розвитку нестандартних форм використання висококваліфікованої робочої сили є вступ України у Болонський процес - адже рівень зарплати спеціалістів розвинутих країн в рази перевищує заробітну плату українських фахівців. Тому оперативний аналіз ситуації, що склалася, має виключне значення для розроблення колективних договорів (угод) щодо позикових працівників у відповідній сфері й рекомендацій вітчизняним підприємцям, необхідних для успішного подолання ними кризових явищ [1].

Однак, констатуємо наявність кадрової кризи на вітчизняному ринку праці та докладно описуючи її, їхні автори майже не надають рекомендацій, які б допомогли успішно подолати кризові явища.

Так, керівники понад 1200 українських підприємств, опитані аналітиками, прогнозують на найближчий рік зменшення кількості найнятих ними працівників [2]. Найбільш песимістично налаштовані бізнесмени Тернопільської області, жоден з яких не планує збільшувати кількість тих, хто працює у їхніх компаніях.

Результати кадрової діагностики дозволи сформулювати «дерево кадрових проблем», в тій чи іншій мірі характерних для українських підприємств (див. рис. 1).

Незалежно від взятого за основу дослідження або інституційного вирішення трактування його дефініції, зазначимо, що багато проблем українського ринку праці залежить від налагодження грамотної системи управління трудовими ресурсами в даний час. Так, високий рівень безробіття на сукупному ринку праці поєднується із збереженням надлишкової чисельності працівників на підприємствах, а відсутність масових звільнень супроводжується високим оборотом робочої сили і звільненнями працівників за власним бажанням з-за низького рівня оплати праці. Використання застарілих систем нормування та організації праці обумовлює високу трудомісткість продукції (що підвищує її собівартість). Зростаючий рівень заробітної плати не завжди супроводжується виправданою її диференціацією всередині організації, що послаблює її мотивуючу роль. Резервом росту продуктивності праці для підприємств є і ціновий фактор (зростання вартості випущеної продукції під впливом структурного зрушення в її асортименті в бік збільшення випуску більш дорогої продукції) і екстенсивне збільшення ресурсів робочого часу, ефективність використання якого на багатьох підприємствах знижується. В результаті зростаючі витрати на персонал (у тому числі і його надлишкову частину) включаються в собівартість продукції і зумовлюють низьку цінову конкурентоспроможність українських товарів.

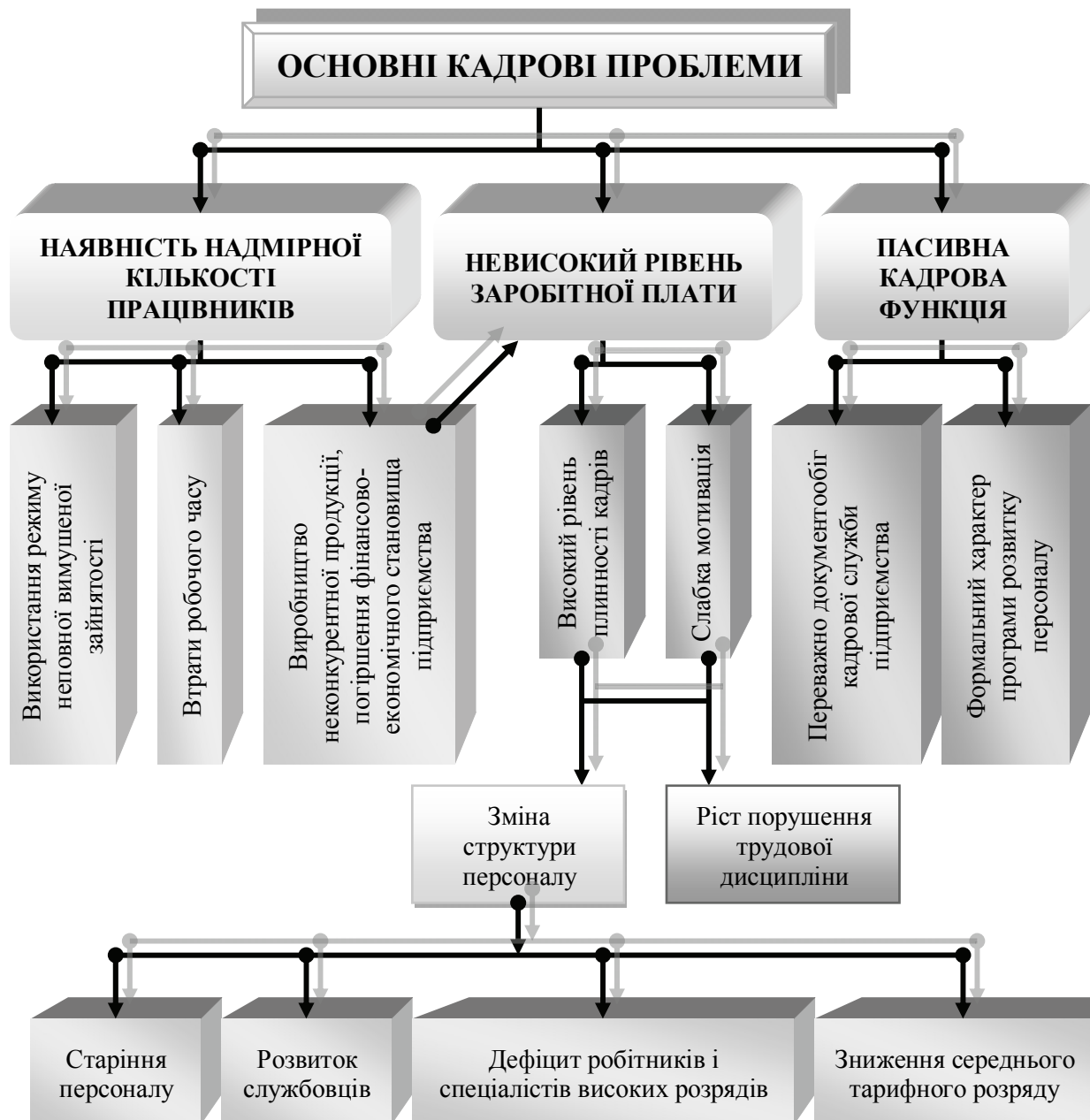


Рисунок 1. Дерево кадрових проблем [розроблено автором самостійно]

Виходить, в Україні зменшення попиту вирішили компенсувати, знищуючи персонал власних підприємств. Адже, для досліджуваних підприємств саме «оптимізація» кількості працівників стала основною статтею, на якій вони в умовах кризи намагалися заощадити.

Сьогодні справді зручний момент, щоб скинути баласт, що накопичився впродовж років і складався з дівчат «для окраси офісу», напівграмотних юристів, маркетологів, ефективність роботи яких ніхто не оцінював, і менеджерів, що писали нікому не потрібні папери, як їх навчили на курсах MBA [3].

Отже, починаючи «чистки», багато керівників не розібралися, що, звільнивши всіх – від директора до двірника, вони довго і болісно набиратимуть персонал після того, як криза сягне дна.

Відтак, говорячи про можливість використання лізингу персоналу українськими підприємствами, необхідно відмітити, що ринок кадрів, або кваліфікованої робочої сили, змінюється не за стабільною закономірністю, а за циклічними коливаннями. Від вірного вибору різновиду лізингу персоналу залежить ефективність діяльності усієї організації.

Вважаємо, що за нинішніх умов виграє лише той роботодавець, хто зуміє як зберегти найкращих працівників, так і оновити колектив, замінивши «середніх» і «слабких» співробітників, «сильними» з інших підприємств (цілеспрямовано переманюючи потрібних фахівців). Процеси в Україні йдуть саме в цьому напрямі, оскільки керівництво схоже зрозуміло, що криза надає виключну можливість

перевірити лояльність співробітників, залучити нових фахівців й навіть зміцнити позиції в тих сегментах ринку, звідки вже пішли (чи підуть) слабші конкуренти.

Якщо судити за цими фактами, криза надала багатьом підприємствам привід зайнятися тим, до чого в них не завжди вистачало часу, а саме налагодження грамотної системи управління трудовими ресурсами. Тому вирішення проблем ефективного пошуку і подальшої оренди

кваліфікованого персоналу сприятиме підвищенню загальної ефективності малих та середніх підприємств в умовах перманентно кризової економіки.

Наступним кроком в забезпечення якісної і продуктивної роботи найманого персоналу виступатиме його подальший розвиток (на основі цільового компетентнісного підходу) та адаптація як до робочого місця, так і до колективу (див. рис. 2).

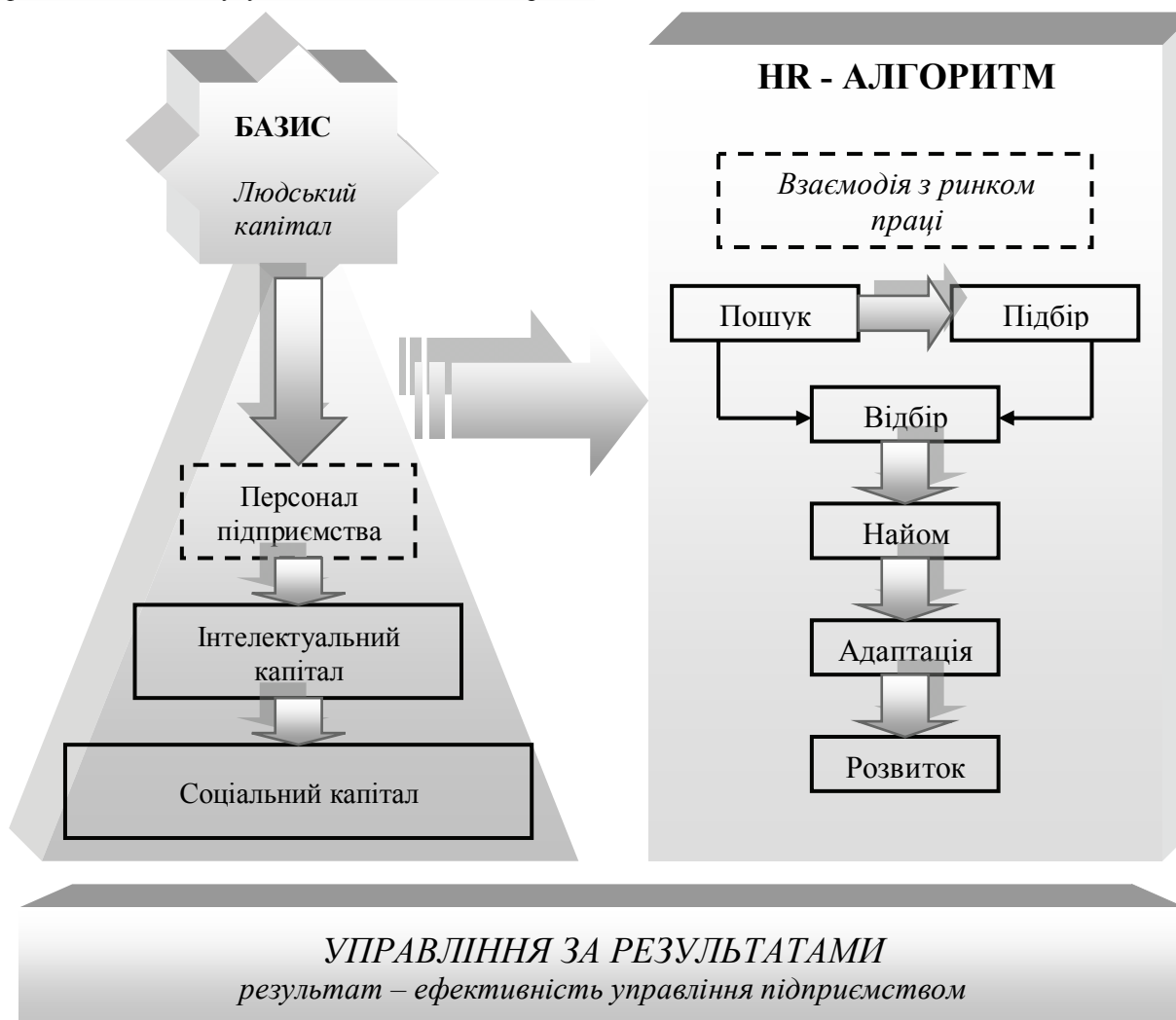


Рисунок 2. Схема налагодження грамотної системи управління трудовими ресурсами [розроблено автором на основі [4]]

Підсумовуючи численні публікації з приводу лізингу персоналу, його результати в найзагальнішому вигляді можна представити як отримання переваг від менших витрат у поєднанні з очікуваннями втрати робочих місць на підприємствах, що передають частину роботи до компанії виконавця, і перспективи зростання та створення робочих місць у підприємствах-замовниках, з можливостями сконцентруватися підприємствам на основних напрямках бізнесу, а учасникам ринку – працювати в обох групах [5].

Крім того, працівник і роботодавець як учасники (контрагенти) двосторонньої трансакції на ринку

праці мають однаковий правовий статус, самостійно і добровільно ухвалюють рішення щодо участі в обміні, виходячи з власних економічних інтересів (вигод).

Варто також врахувати і той факт, що основна проблема, яка змушує використовувати лізинг персоналу - це прагнення компаній оптимізувати свої витрати.

Відтак, у процесі дослідження нами виявлені п'ять кроків, що формують алгоритм реформування підприємства на основі оренди персоналу:

1. визначення ділянки діяльності (персоналу) для передачі в «оренду»;

2. розробка критеріїв оцінки можливих сценаріїв щодо оренди персоналу;

3. збір внутрішньої (всередині компанії) і зовнішньої інформації про обраний сценарій оренди персоналу;

4. деталізація сценарію;

5. бізнес-план переходу до реалізації сценарію.

Говорячи про можливість застосування лізингу персоналу, необхідно

відмітити, що окрім п'яти кроків реформування можна виділити вісім сценаріїв з використанням оренди персоналу, які розрізняються за варіантами поєднання «своє-чуже» за трьома підставами базових сценаріїв (див. рис. 3):

1. персонал;
2. організація-виконавець;
3. активи.

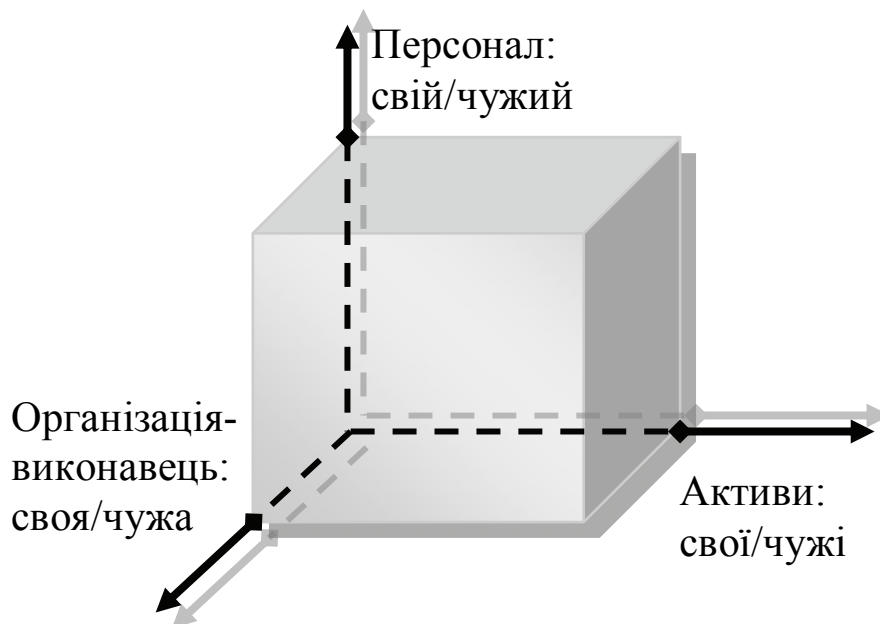


Рисунок 3. Підстави для виділення сценаріїв [розроблено автором самостійно]

В контексті розв'язання визначеної проблеми можна відмітити, якщо за всіма критеріями оцінки сценаріїв виявлено, що вигідніше вибрати в якості базових підстав: чужий виконавець, чужі активи, чужий персонал (сценарій 7), то це розглядається як класичний приклад лізингу персоналу. Якщо ж підстави - свій виконавець, свої активи, чужий персонал - «то даний вид «оренди» називають аутсорсингом».

Отже, у цьому контексті варто звернути увагу на те, що саме лізинг персоналу забезпечує «...можливості набору персоналу у короткий термін необхідної кількості і якості; скорочення адміністративних витрат, у тому числі і кадрового діловодства; зниження витрат на тимчасове залучення висококваліфікованих фахівців; мінімізації оподаткування фонду оплати праці; сезонного забезпечення кадрових потреб» [6, с. 8].

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи результати дослідження, зазначимо, що розвиток лізингу (оренди) персоналу сектору малого і середнього бізнесу не тільки потребує подальшого політико-економічного дослідження, а й удосконалення трудового законодавства. На наш погляд, заборонити позикову працю, яка стала звичайною практикою в європейських країнах, в Україні саме в період кризи не вдасться, та й не потрібно [7].

Виходячи з цих принципів, незалежно від специфіки бізнесу, вирішення кадрових задач зрештою зводиться до того, щоб сформувати «правильну» поведінкову модель його співробітників, добитися того, щоб кваліфікація і професійний рівень персоналу не тільки максимально відповідали потребам організації, але і підкріплювалися бажанням ефективно працювати, сприяючи процвітанню бізнесу. Таким чином, надаючи значну увагу розгляду проблем лізингу (оренди) персоналу, для багатьох підприємств стає можливим вирішення процесу залучення і відтворення тимчасового персоналу, які займаються організацією масштабних заходів і вплив кожного з факторів один на одного.

Перспективи впровадження даної новації у процес управління трудовими ресурсами досить широкі. Практика малих та середніх компаній підтверджує саме такий прогноз.

Список використаних джерел

1. Карлін М.І., Борисюк О.В. Можливості застосування лізингу персоналу і аутсорсингу в Україні / М. Карлін, О. Борисюк // Демографія та соціальна економіка. - 2011. - № 1. - С. 96-102.
2. Колот А.М. Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку: моногр. / А. Колот. - К.: КНЕУ, 2010. - 251 с.

3. Рябцев Г.Л. Тенденції українського ринку праці в період економічної кризи: збірник тез / Г. Рябцев - Л.: Львів, 2015 - 481 с.

4. Гетьман О.О., Петренчук Н.В. Організаційні механізми підбору, найму та адаптації персоналу/ О. Гетьман, Н. Петренчук // Демографія та соціальна економіка. - 2014. - Т 19. – Вип. 2/5. - С. 30-33.

5. Кондрацька Л.П. Лізинг персоналу як новий тренд на українському ринку HR-послуги / Л. Кондрацька // Економіка, фінанси, право. - 2014. - №11. - С.11-16.

6. Колот А. Трансформація інституту зайнятості як складова глобальних змін у соціально-трудовій сфері / А. Колот // Україна: аспекти праці. - 2009. - № 8. - С. 3-14.

7. Шевченко Л.С. Позикова праця: сутність, ризики, особливості розвитку в Україні / Л. Шевченко // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право : зб. наук. пр. / Національний університет «Юридична академія України ім. Ярослава Мудрого». - Х. : Право, 2012. - 2012. № 1 (8). - С. 121-129.

ПРЯМУХІНА

Наталія Валентинівна
natalia_pr@meta.uaкандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Черкаський державний
технологічний університет

УДК 330.341.42

ТЕОРЕТИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКОВИХ
ТРАНСФОРМАЦІЙTHEORETICAL FEATURES OF THE REGIONAL MARKET
TRANSFORMATION

У статті розкрито теоретичні особливості регіональних ринкових трансформацій. Визначено, що їх ключовою складовою є регіон із своїми специфічними властивостями та характеристиками. Обґрунтовано, що ринковий потенціал є тим центром розвитку, який забезпечує процеси зростання виробництва, сфери послуг, нарощення комунікацій. Висвітлено суть синергетичного ефекту ринкових потенціалів, його роль для розвитку регіонального ринкового простору.

В статье раскрыты теоретические особенности региональных рыночных трансформаций. Определено, что их ключевой составляющей является регион со своими специфическими свойствами и характеристиками. Обосновано, что рыночный потенциал является тем центром развития, который обеспечивает процессы роста производства, сферы услуг, наращивание коммуникаций. Освещены суть синергетического эффекта рыночных потенциалов, его роль для развития регионального рыночного пространства.

The article describes theoretical features of the regional market transformation. Determined, that their key component is the region with their specific properties and characteristics. It is proved that the market potential is the development center, which provides the growth processes of production, services and capacity communications. It is illuminated the essence of the synergistic effect of market potentials, its role for the development of the regional market space.

Ключові слова: трансформації, регіон, ринковий простір, ринковий потенціал, синергетичний ефект

Ключевые слова: трансформации, регион, рыночное пространство, рыночный потенциал, синергетический эффект

Key words: transformation, region, market space, market potential synergistic effect

ВСТУП

Розвиток української економіки відбувається поступово, має риси активного ринкового спрямування та визнання у світовому співтоваристві. Сучасні моделі переходу від різних форм адміністративних організацій економічних систем до адміністративно-ринкових та суто ринкових мають назву ринкової трансформації. Економічні науки вивчають ці складні процеси та визначають самостійний напрям досліджень – транзитологію економік та регіонів. Цей напрям займається дослідженням переходу (транзиту), під яким ми розуміємо, в найбільш загальному сенсі, перехід типу економіки з одного якісного стану в інший. Економічні системи, що знаходяться у фазі трансформаційних змін (перехід від одного стану розвитку до іншого) накопичують значну кількість характерних рис, особливостей процесів, що принципово відрізняються від систем, які знаходяться в стані стаціонарного розвитку. Це, значною мірою,

фаза активного еволюціонування, що, фактично, відповідає і революційним змінам.

В межах трансформаційних систем, фактично, не діють базові закони та закономірності розвитку що є відповідальними за ефективні зміни, так у більшості випадків присутні квазіпроцеси. В теорії та методології ринкової трансформації мова йде саме за квазіринкові процеси.

Методологічне підґрунтя визнання квазіринкових процесів слід визнавати як нестандартний (значною мірою прискорений) перехід одних інститутів в інші (адміністративних у ринкові). Виштовхуються неефективні старі інституціональні утворення та отримують визнання нові. Як результат – поява принципово нових закономірностей та тенденції в полі макро-, мезо-, мікро-, нано- процесів відтворення регіонального простору.

На думку українських науковців, питання трансформаційних змін є дуже актуальним та визначальним з урахуванням руху суспільства від епохи соціалізму до сучасних світових стандартів

організації демократії та ринкового прогресу європейського типу. Більшість науковців підтримує думку, що поява і активний розвиток теорій ринкової трансформації обумовлені низкою об'єктивних причин. Активно вивчають та систематизують відповідні знання в: Росії (Л. Абалкін, А. Бузгалін, Є. Гайдар, В. Дашкеев, О. Луговий, І. Мазаєв та ін.); в Угорщині (Я. Корнаї, Ж. Арвай, А. Вертеш, П. Демшкїй та ін.) [6,7,8]; в Білорусі (В. Шимов, Л. Нехорошаєва, Л. Крюков, В. Янчук та ін.); в Україні (В. Гесць, В. Дубішев, М. Пашкевич, Р. Манн, О. Фінагіна та ін.) [1,2,3,4,5].

Підкреслимо, що стаціонарні системи не є антиподами трансформаційних. В межах стаціонарних економічних систем теж присутні перехідні явища та риси, наприклад, в часи кризи, проведення системних реформ, соціальних конфліктів та інших суспільних негараздів. Але вони мають велику розбіжність у визначенні базових характеристик та процесів розвитку.

МЕТА РОБОТИ

Висвітлення теоретичних особливостей регіональних ринкових трансформацій.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

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

РЕЗУЛЬТАТИ

Сучасне прискорення ринкової трансформації в Україні та її регіонах слід пов'язувати за формуванням чіткої парадигми у процесах розвитку: «теоретична платформа трансформування, методичні засади, практичні дії, управлінські технології». Зміни що формують прогрес розвитку суспільства є скорегованими та синергетично пов'язаними з успіхом у межах регіональних утворень. Вирішення системних питань, конфліктів та проблеми створення системи знань науково обґрунтованої платформи для розробки засад регіонального розвитку передбачає визначення ефективних змін, зрушень у регіональних господарських комплексах. Базовою, ключовою складовою ринкової трансформації постає «регіон» та «ринковий простір» у системній взаємодії та єдиному

механізмі прогресивних зрушень. Регіон визначається як об'єкт дослідження в системі цілісності та складових комплексу національного господарства. Теорія та методологія регіональної економіки поширює розуміння розмаїття трансформацій, як за змістом, так і за масштабами. І сам регіон, як об'єкт управління, є універсальним явищем з характеристиками інтегрованої системи та наявністю принципових відмінностей, специфічних характерних рис.

Ринкова трансформація, в самому широкому трактуванні, це перехід від одного стану економічної системи ринкового типу до іншого, більш високорозвиненого. Тобто щоб можливо було зафіксувати процеси ринкової трансформації, повинні відбуватися прогресивні зміни та нарощуватися характерні ознаки ринковості не лише у сфері економічних відносин, а й у соціальній, культурній, інформаційній.

Трансформаційні ринкові системи мають низку характерних ознак, які є відображенням не лише економічної складової: перехід від спрощених (неефективних) форм організації до вищих (ефективних); гармонізація ринкових відносин на основі балансу інтересів; соціалізація ринкових перетворень; поява новітніх процесів державного, галузевого та регіонального регулювання; формування засад розвитку ринкової культури та ін.

Науковий досвід на рівні української наукової думки продовжує активно накопчуватися та поширюватися на нові сфери та актуальні питання. Це затребуваний процес розвитку та відображення системних змін в суспільному та економічному відтворенні. Виникають новітні явища та процеси, що потребують дослідження, визначення, теоретичного обґрунтування, методологічного окреслення т та ін. Це прогрес наукової думки в питаннях удосконалення процесів ринкової трансформації. Більшість науковців підтримує думку, що поява і активний розвиток теорій ринкової трансформації обумовлені низкою об'єктивних причин. Дані теорії затребувані як теоретичний і як практичний напрям в економічній науці. Спрямованість і навантаження, яке вони несуть, слід систематизувати. Схематично їх можна подати у такому вигляді (рис. 1).

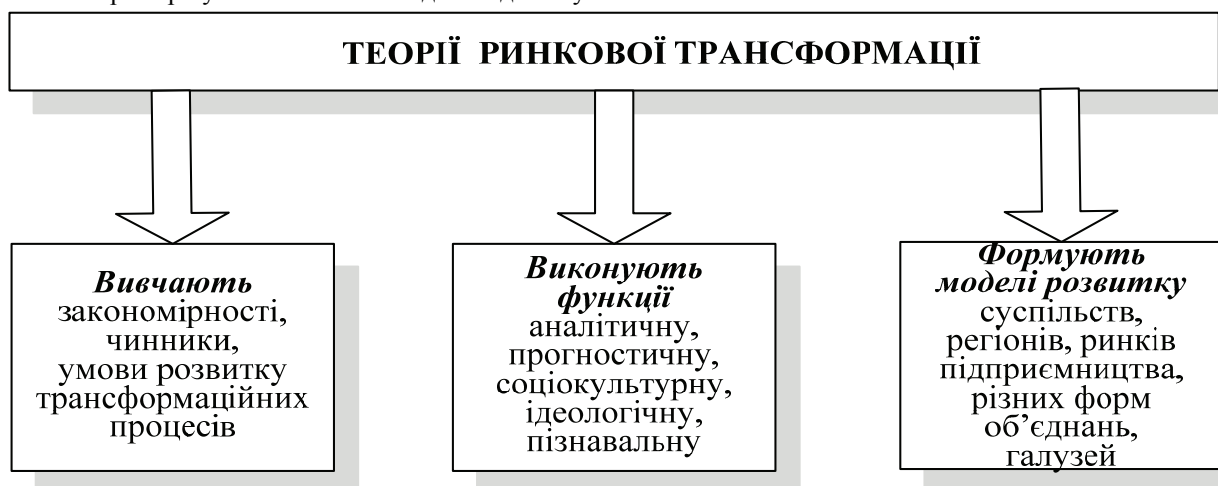


Рис. 1 Напрями дії теорій ринкової трансформації

Сьогодні перед українськими науковцями постають питання дослідження таких перспективних процесів: прискорення глобалізації світових ринків та участь у цьому процесі України; зміни архітектури світового ринкового простору з позиції активного просування стандартів нової моделі економіки – інформаційної; визначення та адаптування новітніх форм ведення конкуренції – кластерних; формування феномену ринкової безпеки, як одночасно економічного, інформаційного та інтелектуального явища; поширення засад регулювання ринкового середовища на підставі сучасних інформаційних технологій та ін.

Значущість економічних трансформацій ринкового спрямування сьогодні обговорюють в системі визначення майбутніх станів, інститутів гармонізації та консолідації відносин, економічних інтересів. Але стани та перспективи ринкової трансформації в різних регіонах України є різними. Це пов'язано з економічними процесами, які мають об'єктивний характер. По-перше, наявність різних детермінант економічного розвитку та зростання (географічних, ресурсних, соціокультурних), по-друге, різна галузева структура, по-третє, різна структура ринкового середовища, наявність фрагментарності галузевих ринків, культурного та етнонаціонального розмаїття та різноспеціалізований економічний і соціокультурний потенціал.

Саме ринковий потенціал є тим центром розвитку, який забезпечує процеси зростання виробництва, сфери послуг, нарощення комунікацій [9]. Синергетичний ефект розвитку та поєднання агентів ринкового потенціалу регіону формує:

нарощення критичної маси ринкових агентів;

розподіляє та корегує ресурси;
формує центри ринкової влади;
надає перспектив міжрегіональним взаємодіям;
окреслює межі асиметрії розвитку господарського комплексу;

визначає потребу та платоспроможний попит на транспортні послуги;

корелює процеси спеціалізації, кооперації та внутрішньої та зовнішньої інтеграції ринкових агентів.

В загальному розумінні ринковий потенціал – це сума внутрішнього і зовнішнього (залученого) попиту на регіональних ринках. Саме ринковий потенціал формує вироблений ВРП регіону. Реалізація ринкового потенціалу відбувається за рахунок реалізації складових архітектури ринкового простору.

Усі визначення питання щодо дослідження ринкового потенціалу не мають реального теоретичного обґрунтування та методологічного визначення у системі української регіональної економіки та практичної апробації в межах українського регіонального менеджменту. Підходи до оцінки розвитку регіональної економіки залишаються неринковими. Вони не є аргументованими з позиції таких первинних категорій як попит, пропозиція, регіональні галузеві ринки, ємність ринку, кореляція ринкових утворень, агломерація ринкових процесів, асиметрія розвитку ринків та інші. Ці питання розглядаються вітчизняними науковцями як теоретичні процеси, а світова ринкова економіка орієнтує свою дослідну діяльність на рівні теорії, аналітичних досліджень, методології, управлінського інструментарію впровадження та контролю (рис. 2).



Рис. 2 Схема синергетичного впливу ринкових потенціалів на трансформації регіональних господарських комплексів

Нами висвітлено основні види ринкових потенціалів, які формують потенціал трансформаційних процесів ринкового середовища. Їх дослідження і зміцнення на регіональному рівні є передумовою створення сильних важелів під впливом яких сформується управлінський апарат у відповідному секторі регіональних господарських комплексів для ефективного керування трансформаціями. Очевидно, що сильний потенціал створює потужні управлінські інструменти і тому трансформаційні процеси будуть спрямовані у цьому ж напрямку. Якщо сильних потенціалів багато, то ймовірність негативного впливу трансформацій на них знижується, що виводить на перший план актуальність формування сильних ринкових потенціалів територій.

ВИСНОВКИ

Висвітлені нами питання ставить час та активний розвиток світового ринку. Вони повинні вивчатися, отримувати теоретичне та методологічне відображення з позиції потреб економіки та соціальної сфери України.

Список використаних джерел

- 1 Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети. Монографія. За ред. З.С Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 768 с.
- 2 Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку. Монографія. За ред. З.С Варналія. – К.: НІСД, 2005. – 498 с.
- 3 Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.econom.univ.kiev.ua/teaching-staff-fin/227-2011-01-07-06-26-31>
- 4 Долішній М.І., Беленький П.Ю., Бойко Є.І. та ін. Регіональна політика: методологія, методи, практика. – Львів.: ДПА Друк, 2001. – 720 с.
- 5 Електронний ресурс. Режим доступу: http://znc.com.ua/ukr/publ/info/econ2003/dolishniy_maryan_ivanovych.php
- 6 Електронний ресурс. Режим доступу: <http://pntu.edu.ua/uk/component/content/category/10-fakulteti.html>
- 7 Дубищев В.П. Регион в системе отношений хозяйственного комплекса страны. – Полтава: Полтава, 1996. – 184 с.
- 8 Дубищев В.П. Методологія економічних досліджень в умовах глобалізаційних процесів / В.П. Дубищев // Соціально-економічні трансформації в епоху глобалізації: збірник наукових статей учасників П'ятої Всеукраїнської науково-практичної конференції ПНПУ ім. В.Г. Короленка. – Полтава: ТОВ „АСМІ”, 2013. – С.71–73.
- 9 Methods of regional analysis: an introduction to regional science by Isard, Walter. [Publisher Cambridge]: Published jointly by the Technology Press of the Massachusetts Institute of Technology and Wiley, New York Pages 834

МНИХ

УДК 335

Микола Володимирович

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ПРОВЕДЕННЯ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ РЕФОРМИ ТА ВПЛИВ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНУ БАЗУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

THE ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF ADMINISTRATIVE-TERRITORIAL REFORM AND THE IMPACT OF FISCAL DECENTRALIZATION ON THE MATERIAL AND TECHNICAL BASE OF LOCAL GOVERNMENT

доктор економічних наук,
професор, академік УАН,
заслужений економіст України

Проведення адміністративно-територіальної реформи має свою специфіку та своєрідність. Історичний досвід проведення реформи місцевого самоврядування свідчить про необхідність передачі повноважень місцевим органам влади для забезпечення ефективного управління та надання сучасних фінансових послуг населенню.

В цьому плані, в світі в теоретичному аспекті існують такі моделі місцевого, самоврядування: англосаксонська, до них входять Великобританія, Канада, США, Австралія; континентальна (Греція, Польща, Італія, Болгарія), Змішана (Австрія, Німеччина, Японія), іберійська (Аргентина, Мексика, Колумбія, Бразилія). Особливістю цих моделей є відсутність центрального управління на місцях і окремо: радянська (постсоціалістичні республіки СРСР, Куба, КНДР, КНР). Важливість механізмів розвитку місцевого самоврядування визначалась в багатьох країнах світу в зв'язку з розвитком товарно-грошових відносин та формування засад ринкової економіки. Історичний досвід проведення адміністративно-територіальної реформи в Україні, свідчить про те, що ми не можемо до кінця визначитись з владними повноваженнями, які повинні передаватися на місця, а також системною управління на місцях, а саме головне з механізмами передачі фінансових ресурсів та відповідальністю посадових осіб.

Проведение административно-территориальной реформы имеет свою специфику и своеобразие. Исторический опыт проведения реформы местного самоуправления свидетельствует о необходимости передачи полномочий местным органам власти для обеспечения эффективного управления и предоставления современных финансовых услуг населению. В этом плане, в мире в теоретическом аспекте существуют такие модели местного, самоуправления: англосаксонская, в них входят Великобритания, Канада, США, Австралия; континентальная (Греция, Польша, Италия, Болгария), Смешанная (Австрия, Германия, Япония), иберийская (Аргентина, Мексика, Колумбия, Бразилия). Особенностью этих моделей является отсутствие центрального управления на местах и отдельно: советская (постсоциалистические республики СССР, Куба, КНДР, КНР). Важность механизмов развития местного самоуправления определялась во многих странах мира в связи с развитием товарно-денежных отношений и формирования основ рыночной экономики. Исторический опыт проведения административно-территориальной реформы в Украине, свидетельствует о том, что мы не можем до конца определиться с властными полномочиями, которые должны передаваться на места, а также системной управления на местах, а самое главное с механизмами передачи финансовых ресурсов и ответственностью должностных лиц.

Administrative-territorial reform has the specificity and originality. The historical experience of local government reform demonstrates the need for devolution to local authorities to ensure the effective management and provision of modern services. In this regard, in the world in theory there are models of local, government, Anglo-Saxon, they are Britain, Canada, USA, Australia; continental (Greece, Poland, Italy, Bulgaria) Mixed (Austria, Germany, Japan), Iberian (Argentina, Mexico, Colombia, Brazil). A feature of these models is the lack of central control on the ground and separately Soviet (post-Soviet republics of the USSR, Cuba, North Korea, China). The importance of local government mechanisms defined in many countries in connection with the development of commodity-money relations and the formation of market economy principles. The historical experience of administrative-territorial reform in Ukraine, shows that we can not determine the end with the power that must be transferred to other locations and systemic administration in place, and most importantly with the mechanisms of transfer of financial resources and the responsibility of officials.

Ключові слова: адміністративно-територіальна реформа, бюджетна децентралізація, місцеве самоврядування

Ключевые слова: административно-территориальная реформа, бюджетная децентрализация, местное самоуправление

Keywords: administrative-territorial reform, fiscal decentralization, local government

ВСТУП

В теоретичному плані вчені-економісти у своїх працях, починаючи з другої половини XIX століття визначили найважливіші теоретичні засади організації надання суспільних благ населенню органами влади різних рівнів і прийшли до висновку, що найбільш актуальними, які залишаються і на сьогоднішній день та згідно з якими організація влади в країні повинна бути такою, щоб суспільні послуги максимально задовольняли інтереси громадян і були наближені до них. Тому основною ідеєю всіх муніципальних реформ залишається проблема надання більш важких повноважень органами місцевої влади і на цій основі сформувати систему управління на місцях, яка б сприяла ефективному управлінню на місцях, створюючи матеріально-технічну основу розвитку місцевого господарства.

Другою теоретичною основою учених-економістів, починаючи з XIX століття стала теорія, згідно з якою визначалась необхідність фінансування місцевих видатків за рахунок місцевих доходів, оскільки саме населення відповідної території зацікавлене в отриманні місцевих суспільних благ. До науковців, які сповідували дані принципи відносяться К. Штейн, К. Умппенбах, К. Ебергер, А. Сміт, Ф. Бергіус та інші. Впродовж двох століть не відбулося кардинальної еволюції поглядів, а навпаки, їх розвиток і вдосконалення. В зв'язку з чим тенденція щодо розвитку місцевого самоврядування вдосконалювалась в багатьох роботах наших вчених економістів, до них належать, наприклад, Р. Безсмертний, В. Борденюк, В. Вакуленко, В. Кампо, М. Пітцик, М. Пухтинський, А. Ткачук, І. Луніна та багато ін. суть їх зводиться до одного, а саме необхідності – розширити суть владних повноважень регіонів та створити механізми їх фінансового забезпечення. А це значить, що держава максимально віддає свої владні повноваження регіонам, залишаючи за собою питання стратегічного розвитку держави, що відповідає національним інтересам, забезпечення обороноздатності та захисту справ і свобод громадян і націй основі забезпечувати ефективний розвиток економіки в цілому і в регіонах конкретно.

РЕЗУЛЬТАТИ

В даний час в Україні склалась така ситуація коли постійна потреба владних повноважень та фінансових ресурсів в органах місцевого самоврядування та нестабільність доходів місцевих бюджетів є проблемою загальнодержавної ваги. Як наслідок, в регіонах не вирішуються основні питання соціального захисту населення, повільно розвивається соціально-культурна сфера, освіта, охорона здоров'я, погіршується стан доріг, відбувається занепад комунального господарства. Причиною таких негараздів є недосконала система державного менеджменту, яка і досі не вирішує основних завдань щодо створення достатньої фінансової бази органів місцевого

самоврядування, а діюча система формування та використання коштів місцевих бюджетів не відповідає потребам місцевого самоврядування.

За цих умов, саме забезпечення ефективності функціонування системи місцевого самоврядування має стати серйозним фактором стабілізації економіки України. Залучення громадян до процесу прийняття рішень із формування бюджету буде корисним місцевим органам влади; створить засади для політичної стабільності в суспільстві, розподілу відповідальності за прийняття рішень та одержання громадської підтримки при їх втіленні в життя; сприятиме покращенню розуміння громадськістю існуючих бюджетних обмежень для органів влади та підвищенню рівня довіри до місцевої влади, знаходженню нетрадиційних шляхів вирішення проблем, а також економічно ефективних способів надання послуг. Така участь сприяє формуванню активної громадянської позиції, збільшує прозорість економічних процесів та зменшує корупцію. Залучення громадськості до бюджетного процесу також несе ряд потенційних ризиків: розмивання легітимності існуючих виборних інститутів на користь менш підзвітних громадських організацій; мобілізація процесів участі місцевими елітами або іншими організованими групами населення, що обстоюють власні інтереси; завищення очікування громадян в умовах обмеженості ресурсів або недостатньої свободи дій місцевих органів влади щодо прийняття рішень з бюджетних питань. У зв'язку з цим, подальший розвиток громадської участі у бюджетних процесах в Україні вимагає глибинної розбудови інституційних можливостей як по вертикалі між різними рівнями управління, та і по горизонталі серед різних учасників на місцевому рівні, а також фахової підготовки посадових осіб місцевого самоврядування та депутатів місцевих рад.

Одним із механізмів реалізації вищезазначеного є необхідність внесення змін до Бюджетного і Податкового кодексів з урахуванням запропонованих пропозицій, що дає можливість врегулювати взаємовідносини між центральними та місцевими органами виконавчої влади, створює передумови для підвищення якості управління бюджетними коштами, демократизації та децентралізації бюджетного процесу, а також проведення реформ в інших сферах суспільства. Саме запропоновані зміни до Бюджетного кодексу мають стати двигуном подальшого поступального розвитку бюджетної системи України, її гармонізації до міжнародних та європейських стандартів управління бюджетними коштами та наближення практики національного бюджетування до передового зарубіжного досвіду. Розвиток національної бюджетної системи є тривалим і складним процесом, який потребує визначення чіткої стратегії, тактики та напрямків досягнення поставленої мети. виконання послідовних, логічних, програмних перетворень у системі бюджетних відносин та загальному бюджетному процесі України. Водночас, для реального забезпечення виконання і реалізації

положень Бюджетного кодексу ,необхідно на законодавчому рівні вирішити ряд питань, пов'язаних з його запровадженням, зокрема щодо формування та прийняття законодавчої бази.

В той же час, наявні проблеми в бюджетному процесі 2015 року свідчать про те, що більшість з них пов'язана з фінансовим забезпечення закладів соціально-культурної сфери у містах районного значення, селищах та селах. І ця проблема вічна,адже вирішення проблемних питань. полягають в тому, що після затвердження місцевих бюджетів на 2015 рік органи влади районного рівня:

- не забезпечують належне фінансування з районного бюджету установ дошкільної освіти, навчально-виховних комплексів, палаців і будинків культури, бібліотек тощо, які знаходяться у містах районного значення, селищах, селах;

- є випадки коли змушують передавати майно вказаних установ із власності територіальних громад міст районного значення, селищ та сіл у спільну власність територіальних громад районів. Хоча це не передбачено ні Бюджетним кодексом ні Законом України "Про Державний бюджет України на 2015 рік". У свою чергу, законодавством про місцеве самоврядування передбачено, що передача комунального майна має здійснюватися виключно за ініціативи та на підставі відповідних рішень міських, селищних та сільських рад.

Аналізуючи підходи щодо проведення адміністративно-територіальної реформи, що здійснюється в Україні після Революції Гідності,можемо констатувати, що всупереч всім теоріям , а також історичного досвіду , ми почали реформу з бюджетної децентралізації, тобто як тепер всі чітко звітують – передачі фінансових ресурсів без визначення та перерозподілу владних повноважень, а саме визначення відповідальності посадовців.

Як показує аналіз заходів по здійсненню бюджетної децентралізації великих досягнень нам досягти не вдалося, оскільки:

- місцеві органи влади, а особливо село, селище, місто, недостатньо залучені до бюджетного процесу;

- місцеві органи влади не мають достатніх ресурсів по виконанню власних та делегованих повноважень;

- місцеві органи влади повинні більше отримувати відрахувань від загальнодержавних податків, а особливо по суб'єктах підприємницької діяльності,які розміщені на території громад;

- надання бюджетних послуг не завжди закріплюється за рівнем влади, який може ефективно їх надавати;

- владні повноваження не завжди узгоджуються з бюджетними повноваженнями;

- фактично не підзвітність та не підконтрольність місцевої влади територіальній громаді;

- недостатнє залучення громади до бюджетного процесу;

- недосконалі механізми міжбюджетних відносин.

На мою думку, глибокою помилкою є те, що з проведення адміністративно-територіальної реформи розпочнеться передача фінансових ресурсів без передачі владних повноважень в регіони. Все

повинно було здійснюватись навпаки , спочатку передача владних повноважень , визначення системи управління на місцях та відповідальності посадових осіб, а потім передача фінансових ресурсів, і цю помилку терміново потрібно виправляти. При цьому,слід відмітити,надавши додаткові фінансові ресурси ми визначилися в тому, чи є вони достатніми для забезпечення бюджетних установ і чи передача забезпечить розвиток економіки регіонів взагалі. Навіть вже прийняті нові закони України «Про засади державної регіональної політики» та «Про добровільне об'єднання громадян» не вирішують головної проблеми розвитку місцевого самоврядування.

Але не дивлячись на такі заходи, вже перші результати є і вони є позитивними. Оцінюючи перші кроки децентралізації, Президент України наголосив, що схвалені парламентом зміни до бюджетного та податкового законодавства кардинально змінили якість фінансового забезпечення територіальних громад:

- обсяг фінансових ресурсів місцевих бюджетів в порівнянні з 2014 роком збільшився на 34,1 млрд. грн. (на 14,7%);

- власні ресурси місцевих бюджетів зросли майже втричі. Органи місцевого самоврядування отримали реальні ресурси для вирішення питань місцевого значення (ЖКТ, благоустрій, місцеві соціально-економічні програми, оновлення інфраструктури);

- збільшилися обсяги фінансування галузей "Освіта" (на 13%) та "Охорона здоров'я" (на 12%) в порівнянні з 2014 роком. Посилено відповідальність профільних міністерств за належне фінансування освітньої та медичної галузей. Їх зобов'язали реформувати систему соціальних стандартів та оновити фінансові нормативи бюджетної забезпеченості. Це перший крок до 100% забезпечення делегованих державою місцевому самоврядуванню повноважень;

- на 22% зменшилась кількість дотаційних місцевих бюджетів (з 96,3% у 2014 році до 74,6% у 2015 році). Нова система вирівнювання дозволяє залишати більшу частину коштів на місцях. Органи місцевого самоврядування стали менше залежати від прийнятих в центрі рішень;

- на 11,5% зросла кількість місцевих бюджетів-донорів (з 3,7% у 2014 році до 15,2% в 2015 році). Запроваджено стимулюючу систему фінансового вирівнювання спроможності територіальних громад. Якщо раніше з місцевих бюджетів-донорів на користь державного бюджету вилучались всі кошти, то тепер тільки 50%;

- 10,2% місцевих бюджетів стали повністю збалансованими. Ці органи місцевого самоврядування зможуть забезпечити своїм громадянам більш якісні послуги в бюджетній сфері. В 2014 році таких бюджетів взагалі не було;

- 3 млрд. грн. передбачено у Державному фонді регіонального розвитку. Ці кошти мають бути спрямовані на створення інфраструктури об'єднаних територіальних громад;

- до категорії місцевих податків переведено плату за землю. Це перший крок до запровадження

повсюдності місцевого самоврядування. Оскільки виключно органи місцевого самоврядування встановлюють ставки та пільги по платі за землю, навіть за межами населених пунктів;

- за місцевими бюджетами закріплено 5% акцизу з тютюнових виробів, алкогольних напоїв та нафтопродуктів (орієнтовні надходження 8,1 млрд. грн.). Ці кошти в 2015 році можуть бути спрямовані місцевою владою на комунальне дорожнє господарство;

- закладено механізми стимулювання громад до об'єднання. Об'єднані відповідно до перспективного плану громади отримують дохідну базу та видаткові повноваження як у міст обласного значення тощо.

Але чи можемо цим пишатися, мабуть ні, бо це перші кроки і не зовсім правильні. В регіонах і на сьогодні є постійна потреба в фінансових ресурсах, а встановлений акцент на зміні міжбюджетних відносин великого ефекту не дає, оскільки ми не розвиваємо місцеве самоврядування, а підтримуємо його, а нам потрібен його розвиток.

А це значить що, система державного управління в Україні повинна бути чітко пов'язана з державною фінансовою та економічною політикою і розглядатись комплексно з чітко визначеними заходами, інструментами та функціональними можливостями та її складовими (фіскальна, монетарна, бюджетна політика) з механізмами економічного зростання, а простіше з економічним розвитком країни.

На мій погляд, ефективність економічних реформ повинна розглядатись не лише обмежуючись обсягами ВВП, а в поєднанні з показниками економічного розвитку, а саме: інтелектуальним потенціалом, індексом людського розвитку, який характеризує вищий рівень добробуту населення. Крім цього ці показники повинні розглядатись одночасно з показниками соціального захисту та соціальної захищеності населення. При цьому одночасно розглядаючи реформування системи державного управління в контексті з державною фінансовою та економічною політикою, може визначати ефективність державного управління та ефективність розвитку економіки.

Таким чином, розглядаючи механізми розподілу повноважень між органами державної влади та управлінням в регіонах необхідно враховувати такий показник як економічний розвиток країни в тому числі економічний розвиток регіонів. Суть економічного розвитку полягає не тільки в тенденціях розвитку ВВП, а і у змінах у структурі ВВП, які забезпечать зростання продуктивності праці, економічного зростання і на цій основі зростання рівня доходів і підвищення добробуту якомога більшої частини населення в короткостроковій та довгостроковій перспективі, а саме: якість життя населення (тривалість життя, захворюваність, рівень медичного забезпечення, освіти, стану довкілля).

Враховуючи вищезазначене вважаю доцільним розподіл податкових надходжень в бюджети місцеві та державний бюджети, потрібно проводити з урахуванням бюджетних витрат, а це значить

повинна діяти схема вирівнювання економік регіонів з урахуванням державної доцільності, а також необхідності розвитку регіонів територіальними громадами. Крім цього, повинні бути встановлені регулятори, які забезпечують ефективне здійснення міжбюджетних трансфертів, які стимулюють розвиток регіональної економіки та стимулюють надходження до місцевого бюджету. Таким регулятором може виступати як співвідношення бюджетних витрат в регіонах до валового регіонального продукту. На мій погляд, тобто це співвідношення між державними витратами та ВВП, повинно притримуватись на рівні 35-45%. При цьому всі міжбюджетні відносини пов'язані з передачею функцій управління або їх делегування та фінансового забезпечення повинні витримуватись, а ж до повного забезпечення фінансової самостійності місцевих бюджетів. Що стосується заходів по збільшенню ВВП за рахунок зусиль місцевих органів, то цей показник повинен бути, на першому етапі лише орієнтиром для Мінфіну України при здійсненні міжбюджетних трансфертів, а не чітко обов'язковим до виконання при умові що ці кошти спрямовуються в бюджет розвитку. А в подальшому, ці співвідношення мають бути обов'язковими для регіонів при здійсненні ними міжбюджетних відносин саме для забезпечення здійснення ефективного розвитку регіонів і призначенні міжбюджетні відносини. В той же час, як показує аналіз, відсутність таких обмежень при здійсненні трансфертної політики в останні п'ять років, зростання ролі і обсягів міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів України не сприяло зменшенню диспропорції соціально-економічного розвитку, а навпаки лише призвела до залежності регіонів від центру, що не сприяло розвитку матеріальної бази місцевих бюджетів і це буде продовжуватись надалі.

Таким чином, аналіз показує, що нам потрібно змінити систему системи державного управління в т.ч. місцевого самоврядування в комплексі. А це значить, що органи місцевого самоврядування, які терміново мають бути створені мають мати всі повноваження по управлінню власністю та фінансовими ресурсами та бути підзвітні та відповідальні перед громадою та державою. Місцеве самоврядування може бути ефективнішим, якщо воно має повноваження встановлювати ставки податків, надходження від яких фінансують діяльність місцевої влади, затверджувати бюджети та використовувати бюджетні ресурси в межах бюджетних повноважень.

Для чіткого й оптимального розмежування повноважень між регіональними та місцевими рівнями влади необхідно дотримуватися таких принципів:

- місцеві органи влади повинні впливати на розмір податкових і неподаткових надходжень, які формуються на відповідній території і сплачуються жителями і суб'єктами господарської діяльності. У жителів адміністративно-територіальних одиниць у такому разі виникають стимули платити вищі податки для отримання якісніших суспільних послуг (принцип територіальної прив'язки податків);

- можливість зниження витрат надання деяких бюджетних благ за рахунок збільшення обсягів їх надання (принцип економії від масштабу);

- надання бюджетних послуг закріплюється за рівнем влади, який може максимально ефективно їх профінансувати та є максимально наближеним до споживачів бюджетних послуг (принцип субсидіарності).

Щодо кожного виду бюджетних послуг, що надаються на регіональному та місцевому рівнях, законодавство повинно чітко встановлювати:

- який рівень влади здійснює нормативно-правове регулювання і визначає стандарти надання тих або інших бюджетних послуг;

- який рівень влади здійснює фінансування тих або інших бюджетних послуг;

- який рівень влади організовує надання населенню тих або інших бюджетних послуг.

Неприпустимим є принцип об'єднання громад за кількістю населення та площею землі. Це можуть бути лише другорядними обмеженнями при формуванні територіальних об'єднань. Головним принципом має бути принцип фінансового забезпечення діяльності громади, виходячи з повноважень, які в них встановлюються. Нам не потрібно створювати конгломерати, нам потрібно зберегти діючі територіальні громади. Досвід європейських країн це підтверджує. При цьому слід мати на увазі, що адміністративно-територіальна реформа повинна проводитись органами з реформування системи освіти, культури, охорони здоров'я, а також земельної реформи. Визначення та залучення цих фінансових ресурсів при формуванні місцевих бюджетів буде потужним додатковим ресурсом для створення матеріально-технічної бази місцевого самоврядування.

Вагомим чинником вирішення проблеми ресурсного забезпечення місцевого самоврядування в Україні мало б стати забезпечення реалізації принципу субсидіарності, встановленого у Європейській Хартії. Згідно із Європейською Хартією місцевого самоврядування, місцеве самоврядування ґрунтується на трьох засадах: організаційній, правовій та фінансовій автономії.

Враховуючи зазначене, в ході наукового дослідження були визначені фінансові ресурси, які мають залишатись в тих чи інших формах до бюджетів, запропоновані механізми їх розподілу, а також визначено примірний їх перелік по всіх рівнях бюджетів.

Якими б не були доводи песимістів, але реальність така, що в Україні згадані автономії у місцеве самоврядування впроваджуються. Звичайно, не без проблем, але за всіма проблемами поступово вимальовується фундамент того самоврядування, який передбачено у Європейській Хартії місцевого самоврядування.

В той же час, Україна і надалі потребує подальшого вирішення таких проблем:

- детальне розмежування повноважень між органами самоврядування, а також місцевими органами влади;

- забезпечення фінансової автономії територіальних громад, реформування місцевих фінансів та системи міжбюджетних відносин;

- удосконалення судового захисту місцевого самоврядування;

- забезпечення достатнього інформаційного супроводження органів місцевого самоврядування;

- підготовка кваліфікованих кадрів для служби в органах місцевого самоврядування.

Для порівняння слід коротко проаналізувати ситуацію у сфері міжбюджетних відносин, яка склалась у Республіці Чехія, Угорщині, Польщі та Словаччині, з огляду на питання, які зараз широко дискутуються в Україні, то виходить різнобарвна картина.

У Польщі існує три рівні місцевого самоврядування, а в Угорщині – два. В обох країнах керівництво великих міст суміщає в собі роль муніципалітету і графства/району. З січня 2001 року в Чехії були утворені регіональні органи самоврядування, а в Словаччині, органи самоврядування на регіональному рівні були запроваджені у 2002 році. Республіка Чехія, Угорщина і Словаччина мають велику кількість місцевих органів влади у порівнянні з розміром країни: у Чехії вона дорівнює 6,238 при населенні 10 млн. чоловік; Угорщині – 3,154 (населення 10 млн. чол.); Словаччині – 2,871 (населення 5 млн. чол.). В усіх чотирьох країнах місто-столиця має структуру з двох ступенів влади, що відрізняється від решти країни.

Всі органи самоврядування мають свій власний виконавчий апарат, окремий від будь-яких органів місцевої державної адміністрації. Однак:

- в Чехії обов'язки існуючих державних органів району делеговані органам самоврядування регіонів та найбільших міст;

- в Угорщині функції місцевих державних адміністрацій виконуються Нотаріусами, які законодавчо визначені як головні виконуючі місцевих органів самоврядування.

Невеликі села зазвичай мають спільного Нотаріуса. Нотаріуси призначаються і наймаються органом самоврядування, однак вони є підзвітними державі щодо функцій державного управління;

- у Польщі органи державної адміністрації залишилися лише на рівні 16-ти воєводств;

- в Словаччині існують окремі ієрархії регіональних та районних державних адміністрацій; їх майбутнє на сьогоднішній день є неясним з огляду на політичні пропозиції по децентралізації.

В усіх чотирьох країнах кожен рівень місцевого самоврядування має чіткі і законодавчо визначені функції. Єдиним незначним виключенням є Угорщина, де існує невелике перетинання між повноваженнями муніципальних та графських органів влади у сфері середньої освіти та охорони здоров'я. Місцеве самоврядування в Угорщині та Польщі має широкий спектр повноважень, що охоплюють більшу частину матеріальної інфраструктури, підприємства громадського

використання, освіти, соціальні послуги та охорону здоров'я.

Повноваження органів самоврядування Чехії та Словаччини у сфері освіти, соціальних послуг та охорони здоров'я є більш обмеженими сьогодні, однак планується їх суттєве розширення зі створенням самоврядування на регіональному рівні.

В кожній країні місцеве самоврядування має власні податкові надходження, хоча податкові ставки різняться. В кожній з них податок на власність встановлюється місцевим органом самоврядування. Додатково існують такі податки як:

- в Чехії - податок на прибуток самостійно працевлаштованих громадян, на рекламу, на азартні ігри та туризм.
- в Угорщині – персональний податок на прибуток (комбінація формули і походження), податок на автомобіль (за походженням).
- в Польщі – персональний податок на прибуток, податок на корпоративні доходи (зазвичай згідно з походженням, але з певним горизонтальним вирівнюванням).
- в Словаччині – персональний податок на прибуток (по формулі), податок на корпоративні доходи (комбінація формули і походження) та дорожній збір (за походженням).

Субсидії з державного бюджету є важливими елементами сьогоднішніх надходжень в Угорщині та Польщі. Нормативна субсидія покриває приблизно половину поточного бюджету місцевого самоврядування Угорщини і базується на серії нормативів згідно із загальною кількістю населення та кількістю клієнтів індивідуальних послуг. Кількість учнів залишається найсуттєвішим елементом.

Основою загальної субсидії в Польщі є три елементи:

- освітня субсидія, що базується на кількості учнів (варіює в залежності від типу школи та має коефіцієнт 1,3 для сільських районів)
- субсидія на утримання доріг в залежності від їх довжини
- елемент вирівнювання для районів з доходами на душу населення менше 85% середнього по країні рівня; (на рівні гміни існує відрахування від субсидії для районів з доходами на душу населення більше 150% середнього національного рівня).

Чеські муніципалітети отримують спеціальні гранти на утримання шкіл та виплату соціальної допомоги. В Словаччині операційні гранти сплачуються всім муніципалітетам із населенням менше 3,000 чоловік. Всі вище перераховані гранти розподіляються на основі нормативної формули. Єдиними довільними грантами до бюджетів є дефіцитні субсидії в Угорщині. І хоча їх розподіл є суперечливим, вони складають лише незначну частку надходжень до місцевих бюджетів. В усіх чотирьох країнах є спеціальні гранти на капітальні інвестиції, які призначаються не за формулою.

Загальна Субсидія в Польщі включає елемент вирівнювання надходжень, який вже був описаний. Частина суми персонального податку на прибуток,

що збирається місцевою владою в Угорщині, розподіляється між тими регіонами, де рівень надходжень від цього податку на душу населення нижче за визначений граничний поріг.

У Словаччині значна частка персонального податку на прибуток розподіляється порівну в розрахунку на душу населення з урахуванням фактичного перерозподілу. Планується ввести систему горизонтального вирівнювання між регіонами після запровадження самоврядування на регіональному рівні. В Чехії також виплачується компенсація муніципалітетам із показником персонального податку на прибуток на душу населення менше середнього по країні рівня.

ВИСНОВКИ

Таким чином, проводячи реформи місцевого самоврядування потрібно вивчати іноземний досвід і впроваджувати його в себе, оскільки слід зауважити, що у всіх зазначених вище країнах:

- існує чіткий розподіл повноважень між рівнями влади;
- кожний орган місцевого самоврядування має законодавчо визначені власні джерела надходжень та міжбюджетні трансфери;
- міжбюджетні трансфери надаються безпосередньо кожному місцевому органу влади на будь-якому рівні;
- лише за деякими винятками всі міжбюджетні трансфери на покриття поточних витрат (а не капітальних) розподіляються у відповідності до нормативної формули;
- середні ланки самоврядування не мають фіскального органу, якому підпорядковуються органи нижчого рівня.

Однак у кожній країні є невирішені проблеми, але вони поступово вирішуються і забезпечують розвиток регіонів під суворим контролем органів державної влади. Тому успіх реформ в Україні буде залежати також від чітких кроків, які ми повинні здійснювати поетапно, охоплюючи всі сфери діяльності в першу чергу.

При цьому, слід пам'ятати, що Україна специфічна держава зі своєю історією і економічними проблемами, а також сусідом-воєнним агресором, яким є Росія. Тому реформи в регіонах повинні здійснюватись під суворим контролем та притягненням до кримінальної відповідальності посадовців місцевої влади за будь-які прояви сепаратизму та економічні злочини.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, № 50-51, ст.572;
2. Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2015, № 12, ст.76).
3. План заходів реалізації Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, затверджений розпорядженням Кабінету Міністрів України від 18.06.2014 № 591-р. [електронний ресурс] – Режим

доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/591-2014-%D1%80>;

4.Податковий кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, № 13-14, № 15-16, № 17, ст.112;

5.Закон України «Про місцеве самоврядування України» // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1997, № 24, ст.170;

6.Перші підсумки децентралізації (електронний ресурс): Режим доступу: // <http://www.rbc.ua/ukr/analytics/pervye-itogi-detsentralizatsii-byudzhethnyy-1427357630.html>

НЕСТЕРЕНКО
Світлана Сергіївна

УДК 335

ВОЛОДЬКО
Юлія Олексіївна

ПОЯВА ТА РОЗВИТОК
ДИСТАНЦІЙНОЇ ТОРГІВЛІ

THE APPEARANCE AND
DEVELOPMENT OF
DISTANCE SELLING

к.е.н., доцент,
ВМУРОЛ "Україна", Київ

здобувач,
ВМУРОЛ "Україна", Київ

Стаття розкриває сутність дистанційної торгівлі як виду підприємницької діяльності. Дослідження базується на основі вивчення етапів розвитку форм взаємодії продавця з покупцем. Виявлені їх переваги та недоліки.

Статья раскрывает суть дистанционной торговли как вида предпринимательской деятельности. Исследование базируется на изучении этапов развития форм взаимодействия продавца с покупателем. Выявлены их достоинства и недостатки.

The article reveals the essence of distance selling as a form of entrepreneurial activity. The research is based on studying the stages of development of interaction forms between seller and buyer. Their strengths and weaknesses are revealed.

Ключові слова: дистанційна торгівля, поштово-посилочна торгівля, електронна комерція, електронні платіжні засоби, каталог

Ключевые слова: дистанционная торговля, почтово-посылочная торговля, электронная коммерция, электронные платежные способы, каталог

Keywords: distance selling, postal and mail-order sales, electronic commerce, electronic payment methods, catalogue

МЕТА

Мета цієї статті полягає в дослідженні еволюції дистанційної торгівлі як виду підприємницької діяльності. Це буде корисним для більш широкого вивчення форм взаємодії між продавцем та покупцем. Проблемі розвитку такої специфічної форми продажів як дистанційна в сучасних працях приділяється мало уваги. В основному акцентують увагу на формах торгівлі або на практичних моделях дистанційної торгівлі у повсякденній діяльності підприємства.

АКТУАЛЬНІСТЬ

Актуальність дослідження еволюції розвитку дистанційної торгівлі полягає в тому, що кожен підприємець прагне до зменшення витрат на взаємодію з покупцем, що призводить до взаємовигоди, адже при зменшенні витрат знижується й ціна товару для кінцевого споживача. Вивчення розвитку форм взаємодії між продавцем та покупцем дає змогу підприємцю вибрати з них найбільш сприятливу. Ведення бізнесу на основі вивчення специфіки кожної з форм дистанційної торгівлі дає підприємцю обізнаність у їх перевагах і недоліках, що допоможе правильно організувати бізнес-процеси.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Дистанційна торгівля являє собою специфічний спосіб реалізації товарів, при якому відсутній

безпосередній контакт між продавцем і покупцем, передача товарів чи послуг споживачеві здійснюється як за участі посередника (пошта, кур'єр) так і за рахунок продуктів технічного прогресу (Інтернет-сховища, електронна пошта).

Якщо у традиційній торгівлі умови купівлі обговорюються сторонами при зустрічі, покупець може роздивитися товар, а продавець у свою чергу отримує гроші безпосередньо в обмін за товар, то у дистанційній торгівлі існує проміжок у часі між купівлею та отриманням товару, особистий контакт відсутній.

Передумовами виникнення дистанційної торгівлі стали:

- розвиток технічних засобів передачі інформації,
- розвиток рекламних засобів,
- розвиток способів оплати,
- розвиток способів доставки.

Розглянемо еволюцію розвитку дистанційної торгівлі і виділимо чотири основних її види по порядку їх виникнення:

1. Поштово-посилочна торгівля, торгівля за каталогами та за допомогою реклами у друкованих виданнях

2. Торгівля по телефону,

3. Радіо та телевізійна торгівля,

4. Електронна комерція.

Поштово-посилочна торгівля як вид підприємницької діяльності виникла у середині XIX століття в

момент відмови від торгової точки та початок розповсюдження інформації про каталог безпосередньо шляхом його відправки поштою, спочатку – у вигляді каталогів з можливістю замовлення товару також поштою. Тоді поштою чи у газетах розповсюджувалися пропозиції купити той чи інший товар і при згоді від відправлявся в обмін на грошовий переказ. Так виникла перша форма дистанційної торгівлі – поштово-посилочна.

Найбільшого поширення поштово-посилочна торгівля отримала в 60-і IT XX століття в Європі у вигляді торгівлі за каталогами і рекламі у пресі. У країнах СНД такий спосіб продажів став популярний лише з 1993 року з причин нерозвиненості рекламного ринку.

Посилочна торгівля здійснюється тільки за описом товару або його зображенню у рекламі, в періодичній пресі або спеціальному виданні – каталозі. Ця схема зручна й вигідна як для продавця, так і для покупця. Товар висилається споживачеві безпосередньо зі складу, тому не потрібне використання проміжної ланки: продавцеві не треба обладнувати торгову точку, що створює економію на оренді торгових площ, персоналі і т.д. В результаті, товар виявляється дешевше, ніж у звичайних магазинах, що вигідно і покупцеві. Крім того, він має можливість не поспішаючи вибрати по каталогу необхідну річ, обдумати рішення про покупку.

Розвитку посилкової торгівлі сприяла поява відповідних засобів комунікації: друковані ЗМІ та залізничне сполучення. Газети зробили революцію у сфері поширення комерційної інформації, залізниці – у швидкості доставки. Способи платежу на першому етапі не відрізнялися складністю – поштовий переказ або оплата готівкою кур'єру.

З точки зору маркетингу позитивні якості торгівлі поштою – у високій щільності інформації (можливість пересилати великі обсяги даних, наприклад в каталозі), здатності доставляти інформацію чітко позначеній цільовій аудиторії і при цьому враховувати особливості окремих категорій споживачів.

Основний недолік для підприємця – значні витрати часу, які умовно можна поділити на дві частини: часовий проміжок між розробкою маркетингової кампанії і доставкою інформації до споживача і час на отримання відповіді від клієнта, пересилання листів. Крім того, поштова розсилка каталогів вимагає значних фінансових і технічних засобів. У разі ж непопадання у визначену цільову аудиторію каталог, що прийшов на домашню адресу, може розглядатися як втручання у приватне життя і викликати негативну реакцію.

В деяких наукових роботах посилочна торгівля ототожнюється з дистанційною, але таке змішування термінів є недопустимим, адже це лише один з видів дистанційної торгівлі, і використання визначення «посилочний» правомірно лише у смисловій зв'язці з поштово-посилочною торгівлею. Саме такого підходу притримуються спеціалісти [1].

Наступним етапом у розвитку дистанційної торгівлі стала поява торгівлі по телефону. Поява телефонного зв'язку стала значною новацією як у

швидкості передачі даних, так і в ступені зворотного зв'язку. Якщо раніше торговець відправляв лист і мусив чекати на можливу відповідь, то з появою телефону проблема зворотного зв'язку перестала бути проблемою. Цей спосіб зв'язку з клієнтом відрізняється швидкістю та інтерактивністю.

При організації торгівлі по телефону витрати часу та коштів на контакт з аудиторією мінімальні. За допомогою телефону можна повністю здійснити операцію від інформування можливого покупця до відправки йому товару. У той же час об'єм інформації, яку можна донести аудиторії, невеликий і обмежений у часі бесіди, поряд з тим у великій кількості випадків дзвінок може викликати негативну реакцію.

Торгівля із застосуванням радіо та телебачення з'явилася у 80-ті XX століття. Цей вид дистанційної торгівлі багато в чому ідентичний посилковій торгівлі, але новий технічний рівень зумовив її значні переваги. З появою радіо і телебачення значно збільшилися можливості для поширення інформації. Основна перевага перед поштою – можливість миттєво передавати інформацію великій кількості потенційних споживачів на значній території, тобто значне збільшення охоплення ринку. Телебачення в свою чергу дозволяє надавати глядачеві звукову і візуальну інформацію про товар.

Поряд з цим телевізійне та радіоповідомлення обмежене в часі і не може передати повну інформацію про товар. Також фактично пропадає механізм зворотного зв'язку, втрачається можливість одночасного диференціювання пропозиції залежно від аудиторії.

В період появи і широкого розповсюдження радіо та телебачення відбулися також істотні зміни в електронних платіжних засобах (50-ті - 80-ті рр. XX століття) та у способах доставки: значно розширилися послуги авіаперевезень, збільшилася швидкість, дальність польотів і вантажопідйомність літаків, ефективність автоперевезень, широко розвинулися міжнародні служби доставки такі як DHL, FedEx та ін. Значно зріс ринок локальної доставки. Всі перераховані вище фактори, поряд зі збільшенням мобільності капіталів і економічною експансією розвинутих країн, привели до бурхливого розвитку міжнародної торгівлі, де не останню роль відіграє дистанційна торгівля.

З кінця 70-х бере початок етап розвитку електронної комерції. Її історія починається з поширення пластикових карт, автоматизації банківських операцій та побудови автоматизованих систем управління ресурсами підприємств. Передумовами для використання комп'ютерної техніки для автоматизації економічних процесів стали два основних фактори:

- активний економічний ріст у США, яка найменше постраждала у Другій світовій війні. Тут сформувався багато чисельний середній клас, для задоволення потреб якого у товарах зростають обсяги виробництва;
- поява перших комп'ютерів, які вже можуть взяти обробляти великі об'єми даних про замовлення, продажі, виробництво, матеріали та фінанси.

Тож електронна комерція (від англ. e-commerce) — це сфера цифрової економіки, що включає всі фінансові та торгові транзакції, які проводяться за допомогою комп'ютерних мереж, та бізнес-процеси, пов'язані з проведенням цих транзакцій [6]. Зрозуміло, що суб'єктам немає ніякого сенсу взаємодіяти «електронним чином» при зустрічі, і електронна комерція може здійснюватися тільки між дистанціюватися контрагентами. Незважаючи на різноманіття можливих взаємодій електронним чином, в основному, вони являють собою торговельні відносини. Тому електронну комерцію по праву можна віднести до виду дистанційної торгівлі.

Електронна торгівля значно відрізняється від інших видів торгівлі. Серед особливостей електронної торгівлі виділяють скорочення шляху від виробника до споживача. Завдяки використанню Інтернет-технологій виробники можуть напряду контактувати з кінцевим споживачем, виключаючи ланку посередника. Це дозволяє накопичувати інформацію про продажі та про клієнтів, що дає можливість удосконалити бізнес-процеси.

Перевага електронної комерції ми перед іншими видами полягає у зменшенні витрат на оформлення угод та їх подальше обслуговування, що у свою чергу призводить до зниження собівартості продукції.

Таким чином, еволюція дистанційної торгівлі обумовлена технологічним розвитком, а саме розвитком способів комунікації, способів доставки та методів розрахунків. А появою Інтернет-технологій призвела до появи перспективного способу ведення бізнес процесів, яке дуже швидко розвивається.

РЕЗУЛЬТАТИ

В результаті вивчення питання про виникнення та розвиток дистанційної торгівлі як виду підприємницької діяльності було досягнуто мети дослідження. Були виділені етапи розвитку дистанційної торгівлі, етапи розподілені за їх формами. В результаті дослідження описані етапи

розвитку відносин між покупцем та продавцем від прямого продажу до торгівлі за допомогою електронних засобів. Еволюція форм дистанційної торгівлі призвела обумовлена намаганнями продавців зменшенню затрат на взаємодію з покупцем.

ВИСНОВКИ

В наш час дуже активно розвивається саме дистанційна торгівля, тому що цей вид підприємницької діяльності дозволяє зменшити операційні затрати, а також мінімізувати ризики завдяки розвитку платіжних систем та способів доставки товарів. Дистанційна торгівля дозволяє накопичувати інформацію про продажі та про клієнтів, що дає можливість удосконалити бізнес-процеси, а це є передумовою успішного ведення бізнесу.

Список використаних джерел

1. Гамс Э.С. Почтово-посылочная книжная торговля в России: современное состояние и основные перспективы развития. Автореферат на соискание ученой степени кандидата педагогических наук / М.: МГУКИ, 2002.
2. Радаев В.В. Эволюция организационных форм в условиях растущего рынка (на примере российской розничной торговли). Препринт WP4/2006/06. М.: ГУ ВШЭ, 2006.
3. Сибирская Е.В., Старцева О.А. Электронная коммерция: учебное пособие. М.: ФОРУМ, 2008.
4. Котляров И.Д. Эволюция форм торговли: традиционная, дистанционная, электронная / Известия Волгоградского государственного технического университета, 2011, №12, т. 14, с. 85-96.
5. Украинская ассоциация директ маркетинга Режим доступа: www.uadm.com.ua
6. Мельник О.В. Електронна комерція як складова частина електронного бізнесу.

ХОМУТЕНКО

Алла Віталіївна

УДК 336.25.64

ХОМУТЕНКО

Віра Петрівна

**ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ
ВИНИКНЕННЯ ПОДАТКОВОГО БОРГУ В
УКРАЇНІ****ECONOMIC PRECONDITIONS OF
APPEARANCE TAX DEBT IN UKRAINE**

к.е.н., доцент, Одеський
національний економічний
університет

к.е.н., професор, Одеський
національний економічний
університет

У статті здійснено аналіз динаміки та структури податкового боргу. Визначено економічні передумови виникнення та накопичення податкового боргу в Україні. Встановлено, що основною причиною зростання обсягів податкового боргу є погіршення фінансового стану платників податків. Обґрунтовано необхідність оцінювання фінансового стану платника податків та наведено джерела інформації й показники, за якими необхідно здійснювати таке оцінювання з метою нівелювання загроз виникнення податкового боргу.

В статье проведен анализ динамики и структуры налогового долга. Определены экономические предпосылки возникновения и накопления налогового долга в Украине. Установлено, что основной причиной роста объемов налогового долга является ухудшение финансового состояния налогоплательщиков. Обоснована необходимость оценки финансового состояния налогоплательщика, приведены источники информации и показатели, по которым необходимо осуществлять такую оценку с целью нивелирования угроз возникновения налогового долга.

The dynamics and structure of the tax debt were analyzed in the article. The economic preconditions for the emergence and accumulation of tax debt in Ukraine were determined. It was found that the main reason of growth tax debt is the deteriorating financial condition of the taxpayer. The necessity of assessing the financial condition of the taxpayer was substantiated. The sources of information and indicators on which is necessary to carry out such an assessment in order to mitigate the threats of occurrence of the tax debt were listed.

Ключові слова: податковий борг, загрози виникнення, платники податків, фінансовий стан

Ключевые слова: налоговый долг, угрозы возникновения, налогоплательщики, финансовое состояние

Keywords: tax debt, the threat of appearance, taxpayers, financial condition

ВСТУП

Добровільність сплати податків, зборів та платежів є одним із головних показників ефективності реалізації податкової політики та функціонування податкової системи країни. До основних чинників дисбалансу у цьому процесі, що призводять до виникнення податкового боргу, відносять погіршення фінансового стану платників податків та високий рівень податкового навантаження.

Питання сутності податкового боргу та його впливу на формування дохідної частини бюджету розглянуті в працях таких провідних вітчизняних науковців як: В.І. Антипова, В.А. Бортняк, С.С. Варгіча, О.А. Долгого, Ю.Б. Іванова, Г.Ю. Ісашиної, В.М. Мельника, С.В. Онишка, О.М. Тимченко, А.М. Яковлевої та інших. Однак, на сьогодні не достатньо уваги приділено загрозам виникнення податкового боргу в наслідок погіршення фінансового стану платників податків та збільшення на них податкового навантаження.

МЕТОЮ СТАТТІ є дослідження економічних передумов виникнення податкового боргу в Україні.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Побудова ефективної системи оподаткування платників податків це одна із головних умов функціонування економіки і фінансів країни, оскільки через податки держава здійснює перерозподіл валового внутрішнього продукту та формує централізовані й децентралізовані фонди, що безперечно впливає не тільки на фінансовий стан держави, але й на фінансовий стан самих платників податків. Так, за останні п'ять років суттєво скоротились як темпи приросту ВВП – з 18,5% у 2010 р. до 7,7% у 2014 р. [1], так і податкові надходження до Зведеного бюджету України – з 12,7% до 3,8% [2]. На фоні скорочення податкових надходжень та зростання витрат збільшились обсяги бюджетного дефіциту на 42,6 млрд. грн. – з 35,5 млрд. грн. у 2009 р. до 78,1 млрд. грн. у 2014 р. та державного боргу країни, який зріс у 2014 р. порівняно з 2009 р. на 783,7 млрд. грн. й становив 1100,6 млрд. грн. (70,2 % від ВВП країни) [2]. Крім того, за останні п'ять років намітилась тенденція до зростання кількості збиткових підприємств на фоні падіння обсягів реального валового продукту України та високого податкового навантаження (рис. 1).

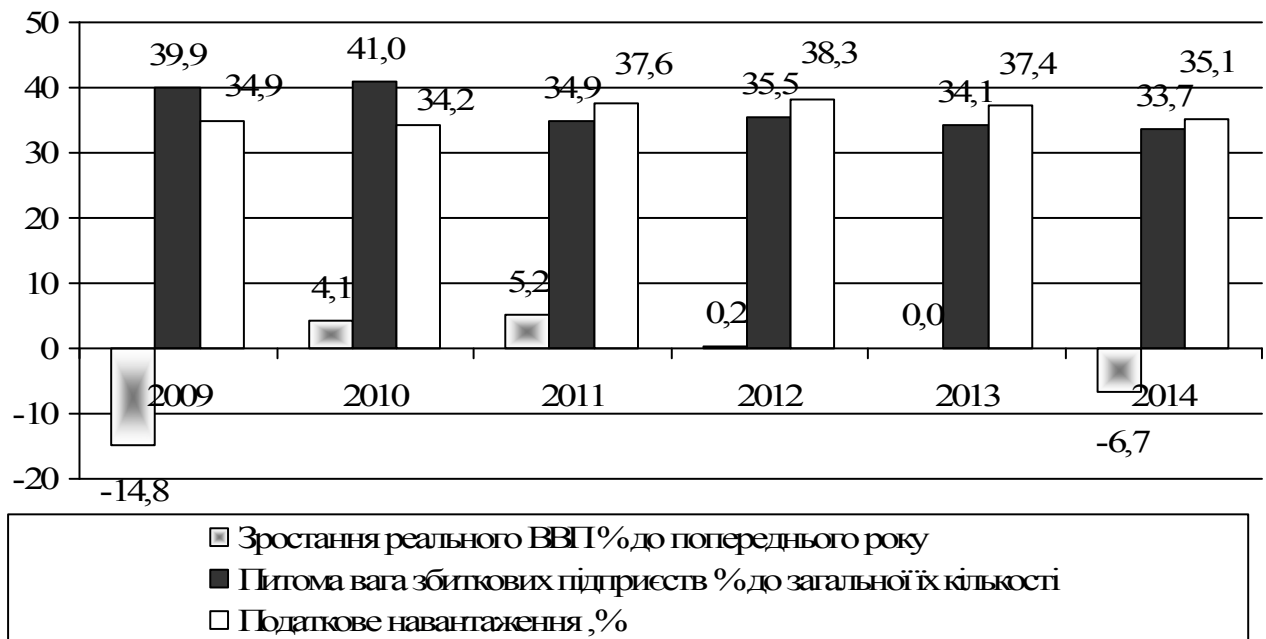


Рис. 1. Динаміка зростання реального ВВП та питома вага збиткових підприємств у загальній кількості за період з 2009 по 2014 роки [складено автором 1, 3]

Як свідчить аналіз наведених даних, погіршення фінансового стану платників податків у 2009 та 2010 роках було обумовлене економічною кризою 2008/2009 років у наслідок якої падіння реальний ВВП у 2009 р. склало 14,8%. У 2012 році погіршення фінансового стану суб'єктів господарювання було пов'язане перш за все з незбалансованою економічною політикою уряду та посиленням податкового навантаження на платників податків (зборів).

Фінансовий стан платника податків – це складна економічна категорія, яка характеризує його діяльність у певному періоді та у динаміці,

відображає ступінь його забезпеченості фінансовими ресурсами, раціональність їх розміщення, забезпеченість власними оборотними коштами для своєчасного проведення розрахунків за зобов'язаннями, зокрема й за податковими, та здійснення ефективної господарської діяльності у майбутньому. Збиткова фінансово – господарська діяльність значної частини платників податків стало одним із факторів впливу на невиконання планових показників податкових надходжень до Зведеного бюджету України у 2014 році та виникнення податкового боргу (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз виконання планових податкових надходжень до бюджету за період з 2009 по 2014 роки
[складено автором за даними 1, 2]

Рік	Планові податкові надходження (млрд. грн.)	Фактичні податкові надходження (млрд. грн.)	% виконання	Питома вага від'ємного фінансового результату до оподаткування платників податків до ВВП, %
2009	240,6	208,1	86,5	20,7
2010	243,7	234,5	96,2	14,2
2011	330,6	334,6	101,2	10,4
2012	397,5	360,4	90,7	12,5
2013	379,0	353,8	93,4	14,1
2014	387,2	367,5	94,9	54,5

Варто зазначити, що податковим боргом вважається несплачена в установленний термін сума грошових зобов'язань у наслідок невиконання платником обов'язку перед державою зі сплати податків з установлених законодавством норм на підставі достовірних даних про об'єкт оподаткування за звітний період.

За останні п'ять років мало місце зростання заборгованості платників податків зі сплати податків і зборів в Україні. Так, у 2014 році порівняно з 2009 роком податковий борг зріс більш ніж у два рази та склав 25,7 млрд. грн. проти 11,8 млрд. грн. Разом з тим, питома вага податкового боргу до планових та фактичних податкових надходжень зросла за цей період не суттєво (табл. 2).

Таблиця 2

Моніторинг динаміки податкового боргу платників податків в Україні

[складено автором за даними 3]

Рік	Сума податкового боргу, млн. грн.	Темпи росту податкового боргу, в %	Питома вага податкового боргу до планових податкових надходжень, %	Питома вага податкового боргу до фактичних податкових надходжень, %
2009	11752,7	120,5	4,88	5,67
2010	16045,2	140,6	6,58	6,87
2011	8729,7	91,2	2,64	2,60
2012	9633,1	110,3	2,42	2,66
2013	10998,2	114,2	2,90	3,11
2014	25718,4	233,8	6,64	6,99

Не суттєво змінилась за останній п'ятирічний період і частка податкового боргу платників податків до ВВП. Так, у 2009 році податковий борг складав 1,29% ВВП, а у 2014 році – 1,64% ВВП, тобто зростання склало 0,35 процентних пункти.

Однак, не тільки величина податкового боргу, а й його динаміка є важливим показником, що характеризує стан соціально-економічних процесів у державі, оскільки, саме цей показник створює інформаційну асиметричність, знижує ефективність проведення податкової політики держави, зменшує дієвість системи планування доходів бюджетів усіх рівнів та оцінку кредитоспроможності економіки, її можливості для внутрішнього й зовнішнього запозичення, покращення фінансового стану суб'єктів господарювання.

Варто зауважити, що у структурі податкового боргу лише 10% складає борг фізичних осіб - платників податків, тобто вони є більш надійними партнерами держави [4]. Крім того, загальний обсяг податкового

боргу розподіляється приблизно у співвідношенні 46% до 54 %, де 46% – це суми податкових зобов'язань, які платники податків задекларували самостійно, але не сплатили до бюджету, а 54 % – суми несплачених податкових зобов'язань, які було донраховано підприємствам за результатами контрольно-перевірної роботи [3]. Так, за останні п'ять років за результатами контрольно-перевірної роботи підрозділами Державної фіскальної служби було донраховано узгоджених грошових зобов'язань на суму 33,7 млрд. грн. Разом з тим, відповідно до звітів Рахункової палати, стан сплати узгоджених сум за усіма податковими перевітками погіршився в 1,8-2,7 рази та становив у 2014 році за плановими перевітками 40,8%, за позаплановими – 41,9 %, а за фактичними – 30,8% [5].

До причин формування податкового боргу можна віднести погіршення платоспроможності платників податків, що підтверджується динамікою коефіцієнту абсолютної ліквідності цих суб'єктів господарювання (без врахування банків та фізичних осіб) (рис. 2).



Рис. 2. Кореляційний зв'язок між коефіцієнтом абсолютної ліквідності платників податків та коефіцієнтом росту їх податкового боргу [складено автором за даними 1, 3]

Слід зауважити, що показник платоспроможності українських платників податків (крім банків та фізичних осіб) за останні п'ять років не досягав свого оптимального значення (0,2-0,35), що негативно впливало на своєчасну сплату ними узгоджених податкових зобов'язань.

У структурі податкового боргу значне місце займає заборгованість платників податків з узгодженої суми грошових зобов'язань з податку на прибуток. Його частка у загальному обсязі податкового боргу коливається від 11,5 % у 2011 р. до 34,4% у 2014 р. (табл. 3).

Таблиця 3

**Динаміка податкового боргу в розрізі податку на прибуток та податку на додану вартість
за період з 2009 по 2014 року**

[складено автором за даними 2, 3]

Показник	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Податок на прибуток, млн. грн.	2342,7	3864,4	1612,8	1911,4	2550,5	6271,3
У %	19,9	24,1	18,5	19,8	23,2	24,4
Податок на додану вартість, млн. грн.	4710,8	6501,8	3888,3	5370,5	6033,3	11003,1
У %	40,1	40,5	44,5	55,8	54,9	42,8
Податковий борг – усього млн. грн.	11752,7	16045,2	8729,7	9633,1	10998,2	25718,4
У %	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Важливим фактором наявного податкового боргу з податку на прибуток є діючий порядок справляння податку на прибуток, а саме визначення одного з елементів податку – доходів, що враховуються при обчисленні оподаткованого прибутку, методом нарахування. При відсутності фактичного надходження грошових коштів на поточний рахунок чи в касу платника податків за поставлені товари, роботи, послуги та лише при сформованій дебіторській заборгованості за їх поставку, така поставка визнається активом одночасно з визнанням її доходом від реалізації товарів, робіт і послуг, що враховується при обчисленні податку на прибуток.

Слід зазначити, що у 2011 році, у перший рік після прийняття Податкового кодексу України (далі – ПКУ) [6], податковий борг з податку на прибуток скоротився більш як на половину – на 58%. Однак, вже у наступні роки заборгованість із сплати узгоджених грошових зобов'язань з податку на прибуток знову почала зростати. Так, щорічні темпи приросту податкового боргу з податку на прибуток склали у 2012 р. – 19%, у 2013 р. – 33%, у 2014 р. – 142,3%.

До причин зростання податкового боргу з податку на прибуток, можна віднести не тільки різке погіршення фінансового стану платників цього податку та їх платоспроможності, а й запровадження у 2013 р. авансової сплати з податку на прибуток. Слід зазначити, що платниками таких внесків є підприємства, які отримали за попередній рік дохід, що перевищує 10 млн. грн. [6]. Вони зобов'язані щомісяця сплачувати авансовий внесок з податку на прибуток у розмірі не менше 1/12 нарахованої до сплати суми податку за попередній звітний податковий рік без подання податкової декларації. Разом з тим, авансові платежі з податку на прибуток є узгодженими грошовими зобов'язаннями платника податку та у разі

несвоєчасної їх сплати виникає відповідальність платника податку незалежно від результатів господарської діяльності поточного року та наявності/відсутності грошових коштів на рахунок [6]. Крім того, Податковим кодексом передбачені штрафні санкції у вигляді штрафу та пені за несвоєчасну сплату авансових внесків з податку на прибуток.

Зауважимо, що найбільшу питому вагу у структурі податковому боргу займають несплачені узгоджені грошові зобов'язання з податку на додану вартість, частка яких коливалась від 40% до 55% загального податкового боргу протягом 2009-2014 років. Зростання заборгованості зі сплати узгоджених грошових зобов'язань з податку на додану вартість свідчить, перш за все, про неспроможність платників податків виконувати свої податкові зобов'язання.

Оскільки за останні два роки зростають обсяги податкового боргу з бюджетоутворюючих податків, підвищується необхідність здійснення заходів з виявлення загроз його виникнення та попередження трансформації такого боргу у безнадійний, який підлягає списанню. Слід зазначити, що лише за півроку – з 01.06.2014 р. по 01.01.2015 р. було списано безнадійного боргу понад 12380 платникам податку на загальну суму 2090 млн. грн., а за січень 2015 р. – 125 платникам податку на суму 167,8 млн. грн. [3].

Зауважимо, що у Постанові КМУ «Про затвердження переліку обставин, що свідчать про наявність загрози виникнення, накопичення або непогашення податкового боргу, і доказів існування таких обставин» [7] запропоновано показники виявлення загроз виникнення податкового боргу у окремого платника податків (табл. 4).

Показники виявлення загроз виникнення податкового боргу
[складено автором за даними 7, 8]

№ з/п	Показник	Алгоритм розрахунку	Значення
1.	Коефіцієнт загрози виникнення податкового боргу (Кз)	$Kz = (Al + Kn) / Zpb$	<i>Al</i> – високоліквідні активи (поточні фінансові інвестиції, грошові кошти та їх еквіваленти), (ряд. 1160 та 1165 (форми № 1 або № 1-к)) <i>Kn</i> – грошові кошти, які надійдуть з дати наданої заявником звітності до настання граничного терміну сплати грошових зобов'язань; <i>Zpb</i> – загальна сума поточних грошових зобов'язань платника податків з усіх податків, зборів (обов'язкових платежів), а також сума заборгованості по зарплаті (рядок 1620+ряд.1625+ряд.1630) .
2.	Кошти, які можуть надійти з дати наданої боржником звітності до настання граничного терміну сплати грошових зобов'язань (Кн)	$Kn = (Vn \times Td) / Tp$	<i>Vn</i> – дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (ряд. 2000 (форми № 2 або № 2-к) по графі 3) та собівартості реалізованої продукції (ряд. 2050 (форми № 2 або № 2-к) по графі 3); <i>Tp</i> – кількість днів звітного періоду; <i>Td</i> – кількість днів з дати наданої боржником звітності до настання граничного терміну сплати грошових зобов'язань включно.

Слід зазначити, що коефіцієнт загрози виникнення податкового боргу (Кз) розраховується з урахуванням строків надходження коштів від покупців (замовників) до закінчення 30-ти денного терміну, так і після його закінчення (Кн). Якщо значення Кз більше одиниці – платник податків забезпечений високоліквідними оборотними активами для виконання грошових зобов'язань та погашення податкового боргу. Це свідчить про відсутність загрози накопичення або непогашення податкового боргу. У випадку коли

значення Кз менше одиниці – у платника недостатньо активів, наявна загроза виникнення або накопичення податкового боргу.

Джерелами інформації для проведення розрахунків економічних показників і виявлення ознак неплатоспроможності чи банкрутства є показники з документів фінансової звітності платників податків, а саме:

1) баланс або консолідований баланс (звіт про фінансовий стан) (форми № 1 та № 1-к);
2) звіт або консолідований звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) (форми № 2 та № 2-к);
3) звіт або консолідований звіт про рух грошових коштів (за прямим методом) (форми № 3 та № 3-к);
4) звіт або консолідований звіт про рух грошових коштів (за непрямим методом) (форми № 3-н та № 3-кн);
5) фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва (Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»;
6) фінансова звітність, встановлена законодавством для окремих категорій підприємств (приватні, сільськогосподарські підприємства, підприємства з іноземними інвестиціями, бюджетні, неприбуткові підприємства та організації тощо);
7) декларації (розрахунки) платежів до бюджету, які стали підставою для нарахування податкового зобов'язання;
8) акти перевірок контролюючих органів, які стали підставами для нарахування податкових зобов'язань;
9) звіт або консолідований звіт про власний капітал (форми № 4 та № 4-к);
10) прогноз доходів підприємства на термін дії розстрочення (відстрочення);
11) інвентарний опис активів на дату звернення, що відповідає рядкам балансу 220, 230 та 240;
12) довідка про значення величин довгострокового та короткострокового залученого капіталу;
13) дані облікової системи органів державної податкової служби щодо стану розрахунків платників з бюджетом;
14) довідка про заходи підприємства для підвищення рівня платоспроможності та фінансової стійкості;
15) інша інформація, необхідна для якісного аналізу та виявлення резервів виробництва.

3 метою встановлення загрози виникнення податкового боргу або/чи формування безнадійного

податкового боргу необхідно проводити глибокий горизонтальний та вертикальний аналіз фінансового

стану платника податків із застосуванням Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, у яких виділено 25 показників фінансової стійкості [9].

Зауважимо, що при проведенні аналізу фінансової стійкості платника податків необхідно:

1) оцінювати платоспроможність платника податків та розрахувати коефіцієнт покриття (Кп) та коефіцієнт загальної ліквідності (Кзл), що надає можливість встановити стан платоспроможності або неплатоспроможності платника податків;

2) здійснювати аналіз фінансової стійкості та встановлювати наявність власного оборотного капіталу (Кво), перманентного капіталу (Кпм) та загальної величини капіталу для формування запасів і затрат (Ксум). Крім того, слід оцінювати рівень фінансової стійкості підприємства (абсолютну або нормальну стійкість; нестійкий або кризовий фінансовий стан) та заходи для підвищення фінансової стійкості, які передбачено вжити підприємством протягом дії розстрочення (відстрочення) (для випадків, коли за розрахунками підприємство має нестійкий або кризовий фінансовий стан).

Здійснення такого аналізу дозволить оцінити фінансову стійкість платника податків та зробити висновок про наявність загроз виникнення податкового боргу та доцільність застосування режиму розстрочення (відстрочення) податкового боргу (грошових зобов'язань) з метою упередження формування безнадійного податкового боргу.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи результати проведеного дослідження, слід зазначити, що погіршення економічного становища в країні є однією з передумов зниження показника платоспроможності платника податків, а наслідком погіршення фінансового стану платників податків є виникнення податкового боргу. Таким чином, уповноважені контролюючі органи, які реалізують податкову та митну політику зобов'язані проводити моніторинг стану фінансово-господарської діяльності платників податків з метою застосування заходів із мінімізації ризиків виникнення податкового боргу (економічних, організаційних, управлінських, політичних).

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]: // – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Річні звіти Державної казначейської служби України. – [Електронний ресурс]: // – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>
3. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. – [Електронний ресурс]: // – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/ru/>
4. Тимченко О. М. Податковий борг в Україні: мінімізація ризиків та ефективність менеджменту: дис...д-ра екон. наук: 08.00.08 / О.М. Тимченко. – К.: Б.в., 2010. – 431 с.
5. Річні звіти Рахункової палати. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/category/32826>
6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. – [Електронний ресурс]: // – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
7. Додаток до проекту Постанови КМУ «Про затвердження переліку обставин, що свідчать про наявність загрози виникнення, накопичення або непогашення податкового боргу, і доказів існування таких обставин». – [Електронний ресурс]: // – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/print-55435.html>.
8. Наказ ДПАУ «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо встановлення загрози виникнення податкового боргу та проведення аналізу фінансового стану підприємств, які звертаються до органів ДПС для розстрочення (відстрочення) податкових зобов'язань» від 11.02.2010 р. № 72. – [Електронний ресурс]: // – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/DPA0035.html
9. Наказ Міністерства економіки України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства» №10 від 17.01.2001 р. – [Електронний ресурс]: // – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ed_2001_01_17/ME01007.html.

ГІЛЬОРМЕ Т.В.

УДК 331.10.45:654.15

ШИШКІНА А.Ю.

**КОНЦЕПТУАЛЬНІ
ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОСТІ
УПРАВЛІННЯ
ПЕРСОНАЛОМ
ПІДПРИЄМСТВА****CONCEPTUAL
PRINCIPLES
EFFECTIVENESS OF
PERSONNEL
MANAGEMENT
ENTERPRISES**

кандидат економічних наук, старший викладач кафедри статистики, обліку та економічної інформатики, Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

магістрант кафедри статистики, обліку та економічної інформатики, Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

Стаття присвячена розробці концептуальних засад ефективності управління персоналом підприємства. Розглянуті рівні механізму формування ефективної системи управління персоналом підприємства: методологічний, теоретико-методичний, запровадження. Запропоновано для розрахунку раціональності запровадження цього механізму використати формулу Кронбаха та Глезера (Cronbach & Gleser).

Статья посвящена разработке концептуальных основ эффективности управления персоналом предприятия. Рассмотрены уровни механизма формирования эффективной системы управления персоналом предприятия: методологический, теоретико-методический, внедрение. Предложено для расчёта рациональности внедрения этого механизма использовать формулу Кронбаха и Глезера.

The article is devoted to the development of the studied conceptual framework of efficiency of personnel management in the enterprise. The levels of the mechanism of formation of effective system of personnel management in the enterprise: methodological, theoretical, methodical, introduction. Proposed to calculate the rationality of the use of this mechanism to use the formula Cronbach & Gleser.

Ключові слова: персонал, організаційно-економічний механізм, підприємства, ефективність

Ключевые слова: персонал, организационно-экономический механизм, предприятия, эффективность

Key words: personnel, economic-organizing mechanism, companies, efficiency

ВСТУП

Досягнення цілей підприємства, необхідності забезпечення конкурентоспроможності та проведення організаційних змін, вимагають опори на добре сплановану і чітко організовану роботу по формуванню ефективного механізму управління персоналом підприємства. У сучасних економічних школах представлено безліч напрямків досліджень з проблематики формування механізмів формування ефективної системи управління персоналом. Так, Грузнов І.І. дослідив процес формування механізму, який пов'язаний з розробкою, перетворенням та поданням у прийнятій формі його структурно – логічної, математичної та інших моделей [3, с. 253]. Борщ В.І. запропонувала методологічну платформу формування механізму оцінювання діяльності управлінського персоналу промислового підприємства, його складової – організаційно-економічної [2]. Так Рум'янцева З.П., аналізуючи проблему вибору підходів щодо оцінювання управлінської діяльності, виділяє базові моделі системи управління персоналом підприємства [8, с. 30]. Маркова Н. С. дослідила зв'язок між етапами управління персоналом та моделями його розвитку [6]. Віддаючи належне науковому доробку та практичній значущості

отриманих результатів, слід зазначити, що певне коло завдань розробки концептуальних завдань формування механізму ефективної системи управління персоналом у якості об'єктивного підґрунтя стратегічного управління підприємства залишається недостатньо дослідженим. Потребує поглибленого теоретичного обґрунтування процедура формування та впровадження механізму формування ефективної системи управління персоналом підприємства, розрахунок раціональності його використання.

МЕТА РОБОТИ полягає у розробці концептуальних засад ефективності управління персоналом підприємства.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У процесі дослідження використано загально-наукові та спеціальні методи наукового пізнання, а саме: критичного аналізу, наукової абстракції та узагальнення наукового досвіду сучасних теоретичних досліджень: методології психо-діагностичних досліджень (валідність – розрахунок раціональності механізму використання), метод аналізу ієрархій (при будівництві рівнів механізму формування ефективної системи управління персоналом).

РЕЗУЛЬТАТИ

Насамперед з'ясуємо зміст поняття «ефективності», його теоретико-методологічне і соціально-управлінське значення. Поняття «ефективності» було першим «ідолом» управління. З іншого боку, поняття ефективності, що досить прагматичне за своєю суттю, останнім часом визнається рядом філософів «одним з найважливіших, якщо не основним в діяльністному підході» [7, с. 18].

Один з перших представників теоретиків менеджменту Г. Емерсон вважав ефективність основним завданням управління, побачив в ефективності те, що було абсолютно не виявлене у економістів – її зв'язок з функціональністю [4]. По-друге, розширенню поняття «ефективності» на інші сфери діяльності сприяли теоретичні розробки, пов'язані з діяльністю взагалі, зокрема, розробки в праксіології. В даний час існують різні визначення предмету праксіології, але Т. Котарбінський, якого вважають засновником праксеології, як області наукових досліджень, визначив її як «загальну теорію ефективної організації діяльності» [5].

Особливий інтерес з точки зору управління набуває питання про взаємозв'язок понять *ефективності, оптимальності, екстремальності*. Хоча і вказаний зв'язок зовсім не є очевидним, багато дослідників вважають, що ефективність повинна ґрунтуватися на принципах оптимальності і екстремальності [9].

Цільовій функції (функціоналу, операторові) в управлінні можна надати різну інтерпретацію. Найбільш вживаними є критерії: *якості, оптимальності, ефективності* та інші. В цих назвах відображається певна цільова орієнтація, але, по суті, вона носить вельми умовний характер. Головне, що в цільовій функції відображаються тільки деякі «вихідні» характеристики системи. Оскільки поведінка системи передбачається детермінованою або імовірнісною, то природно і раціонально з технічної точки зору ставити питання про досяжність екстремальних значень при введенні цільового функціонала управлінських систем.

Таким чином, зв'язок ефективності з оптимальністю і екстремальністю є наслідком технічної раціональності, яка ґрунтується на уявленні про детермінований або імовірнісний характер поведінки систем.

Отже, більш повне дослідження поняття ефективності було покликане відобразити відношення різних аспектів діяльності: *результату і витрат, результату і цілей, результату і потреб, результату і цінностей*. Таким чином, ефективність є багатоаспектним поняттям і визначається різними критеріями. Всяка багатокритеріальність вимагає особливих способів узгодження критеріїв між собою, способів пошуку компромісу. Залежно від того, як вони будуть встановлюватися, ми набуватимемо різних значень ефективності.

Здатність підприємства зрозуміти зовнішнє середовище, в якому воно діє, реагувати адекватно і

творчо, залежить від його здатності розвиватися. Розвиток покликаний підготувати персонал підприємств до правильного вирішення ширшого кола завдань і забезпечити високий рівень ефективності у праці. Для вирішення цієї проблеми необхідно створити механізм формування ефективної системи управління персоналом на підставі реалізації системно-ситуаційного підходу, який полягає у визначенні та дослідженні властивостей персоналу як процесу адаптації до визначених умов, і наданні інформації для прийняття управлінських рішень, адекватних до умов та положень соціальної політики підприємства, суб'єктами якого є роботодавець, об'єктами – індивідуальний працівник, трудовий колектив. При цьому виділяють стратегічний та оперативний рівні на 3 ієрархічних рівнях: методологічний, теоретично-методичний та запровадження (таблиця 1).

Термін «механізм» у технічному дискурсі розглядається як сукупність пристроїв, які перетворюють дію (рух) одного тіла на дію (руху) іншого, а також спосіб їх поєднання; аналіз будь-якої структури має бути діалектично доповненим дослідженням способів передачі й трансформації взаємовпливу елементів системи. Універсальне тлумачення поняття «механізм» являє собою систему, пристрій, що визначає порядок певного виду діяльності, послідовність станів, процесів та певну дію, явище.

В залежності від форми забезпечення реалізації механізми формування ефективної системи управління персоналом бувають: економічний, організаційний, інформаційний тощо, їх поєднання. Інформаційний вакуум позбавляє експертів можливостей здійснити релевантне оцінювання. Тому власне й потрібно *інформаційно-методичне забезпечення механізму*, що забезпечує система інформаційної підтримки.

Так, пропонується розглядати організаційно-економічний механізм формування ефективної системи управління персоналом як адаптаційний механізм системи цілей, місій, принципів, функцій, моделей, методів, який включає дві підсистеми: організаційну та економічну, спрямованих на досягнення організаційно-економічної ефективності управління персоналу, та здатний на умовах постійного розвитку перетворити персонал в особливий, пріоритетний, стратегічний ресурс підприємств зв'язку

На підставі концепції «життєвого циклу», процедура формування та впровадження механізму формування ефективної системи управління персоналом підприємства складається з таких етапів: виникнення концепції механізму; створення робочої (експертної) групи; проведення необхідних досліджень та отримання необхідної інформації; синтез механізму; впровадження механізму; функціонування механізму; закінчення дії механізму чи перехід на більш прогресивний рівень.

Таблиця 1

Рівні механізму формування ефективної системи управління персоналом підприємства

I Методологічний рівень		
Загальнонаукові підходи: системний, комплексний, процесний, атрибутивний, ситуаційний	Загальнонаукові принципи управління: системності, принцип зворотного зв'язку, принцип централізації та децентралізації, комплексності, мотивації, ефективності, науковості та інш.	Загальні функції управління: планування, контроль, прогнозування, облік, оцінка, стимулювання, регулювання, аналіз, організація, координування
II Теоретично-методичний рівень		
Об'єкт управління: персоналії та трудовий колектив Суб'єкт управління: роботодавець – власник підприємства, установи, організації або уповноважений ним орган, незалежно від форм власності, виду діяльності, господарювання, і фізична особа, яка використовує найману працю, яка найняла працівника за трудовим договором Цілі управління персоналом: розвиток, адаптація, ефективність тощо	Теоретичні підходи до управління персоналом: визначення теоретичних дефініцій, удосконалення класифікацій шляхом поєднання їх класифікаційних ознак, формування структурно-функціональної підсистеми управління за цільовою спрямованістю	Науково-методичний інструментарій: обрання методів управління персоналом
III Рівень запровадження		
Забезпечення: правове, технічне, технологічне, фінансове, нормативне, інформаційне, організаційне	Реалізація: декомпозиційна модель, функціональна модель тощо	

При цьому пропонується для оцінювання економічної доцільності запропонованих підходів визначити показник валідності (характеристика, яка відображає здатність отримувати результати, які відповідають поставленій меті, та обґрунтовує адекватність рішень, які приймаються). За основу для розрахунку раціональності використання механізму формування ефективної системи управління персоналом пропонується використати формулу, яка була запропонована Кронбахом та Глезером (Cronbach & Gleser) (формула 1):

$$\Delta U = N_e \times T \times SD_y \times R_{xy} Z_x - K \times N_v \quad (1)$$

де ΔU – зростання прибутку за рахунок впровадження механізму (тис. грн.); N_e – число персоналії, які було атестовано за допомогою даного механізму (тобто позитивно оцінених, ос.); T – тривалість роботи відібраних персоналії на підприємстві (р.); SD_y – стандартне відхилення критерію успішності, яке виражено у грошових одиницях, виражає існуючі на підприємстві відмінності між успішними та неуспішними персоналіями у прибутку, які вони приносять підприємству (тис. грн.); R_{xy} – коефіцієнт критеріальної валідності механізму; Z_x – середнє стандартизоване значення головного показника для осіб, які пройшли оцінювання; K – витрати на оцінку (наприклад, тис. грн.); N_v – кількість осіб, які були оцінені (ос.).

ВИСНОВКИ

Ефективність системи управління персоналом може бути визначена лише при порівнянні міри реалізації цілей з витраченими на це засобами.

Інтегральний показник (ефективність на рівні організації) трансформується в множину інших на нижчих рівнях, що показують ефективність управління персоналом підрозділу або окремих систем чи підсистем управління персоналом – підбору, навчання, розвитку та інш. При цьому, кожній організації, навіть об'єднаній найбільш кваліфікованими і вмотивованими працівниками потрібна *система оцінки*. Необхідною є така система вимірів і служб управління персоналом, робота яких повинна оцінюватися за мірою *досягнення цілей організації*. Проте цей показник потребує доповнення – оцінки *витрат на досягнення цих цілей*. Також перспективами подальших досліджень, зокрема, є: *взаємозв'язку ієрархічних рівнів механізму формування ефективної системи управління персоналом на підставі системного підходу до оцінювання управлінської ефективності*, завдяки якому виникають такі методики як: методика BSC (система збалансованих показників); методика стратегічної карти; методика KPI (ключові показники ефективності).

Список використаних джерел

1. Cronbach, L.J. and Gleser, G.C. (1957). Psychological tests and personnel decisions. Urbana: University of Illinois Press
2. Борщ В.И. Анализ эффективности деятельности управленческого персонала / В.И. Борщ // Актуальные проблемы экономики и менеджмента: теория, инновации и современная практика: монография, книга третья // под ред. Э.А. Кузнецова. – Херсон: Гринь Д.С., 2014. – 584 с. – С. 490-525.
3. Грузнов И.И. Эффективные организационно-экономические механизмы управления (Теория и

практика) / И. И. Грузнов. – Одесса: Полиграф, 2009. – 528 с.

4. Двенадцать принципов эффективности // Г. Эмерсон, Файоль А. Управление – это наука и искусство. – М., 1993. – С. 96-220.

5. Котарбинский Т. Трактат о хорошей работе / Т. Котарбинский. - М., 1975.

6. Маркова Н.С. Принципы, функции та моделі управління розвитком персоналу [Електронний ресурс] / Н.С. Маркова // Ефективна економіка. Електронне наукове фахове видання. – 2010. – № 9. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>

[/?op=1&z=302](#).

7. Рачинський А.П. Аудит персоналу як технологія забезпечення ефективності системи управління персоналом органів влади: навч.-метод. матеріали / А.П. Рачинський; уклад. Н.А. Коняшина. К., НАДУ. – 2013. – 36 с.

8. Румянцева З.П. Общее управление организацией. Теория и практика: [Учебник] / З.П. Румянцева. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 304 с.

9. Флейшман Б.С. Системотехника и инженерная экология / Б.С. Флейшман // Вопросы философии. – 1983. – № 3.

АНЗІН

Роман Олексійович
rome-an@ukr.net

УДК 336

АДАПТАЦІЯ ТА ТРАНСФОРМАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА ДО МІЖНАРОДНИХ
СТАНДАРТІВ ЯК ПЕРШИЙ КРОК ДО ВИХОДУ НА МІЖНАРОДНІ РИНКИ
КАПІТАЛУADAPTATION AND TRANSFORMATION OF COMPANIES TO INTERNATIONAL
STANDARDS AS A FIRST STEP TO ENTER GLOBAL CAPITAL MARKETSаспірант кафедри
фінансів, Київський
національний універ-
ситет ім. Тараса
Шевченка

У статті було досліджено процес підготовки компанії до виходу на міжнародні ринки капіталу. Розглянуто методи трансформації фінансової звітності до міжнародних стандартів та визначені переваги та недоліки цих методів для компаній України. У процесі дослідження було виділено основні етапи та кроки трансформації підприємства в процесі первинного публічного розміщення акцій та проаналізовано переваги та недоліки публічності для українських компаній.

В статье было исследовано процесс подготовки компании к выходу на международные рынки капитала. Рассмотрены методы трансформации финансовой отчетности к международным стандартам. Также, были определены преимущества и недостатки этих методов для компаний Украины. В процессе исследования были выделены основные этапы и шаги трансформации предприятия в процессе первичного публичного размещения акций и проанализированы преимущества и недостатки публичности для украинских компаний.

The process of preparing the company to enter the international capital markets was investigated in the article. The methods of transformation of financial statements to international standards were analysed. Advantages and disadvantages of these methods for companies of Ukraine were identified. The main steps and stages of the companies' transformation during the process of initial public offering were stated and analysis of advantages and disadvantages of Ukrainian companies publicity was performed.

Ключові слова: ринок капіталу; інвестиційна привабливість; фінансовий стан; трансформація; об'єкт інвестування; первинне публічне розміщення; міжнародні стандарти; звітність

Ключевые слова: рынок капитала; инвестиционная привлекательность; финансовое состояние; трансформация; объект инвестирования; первичное публичное размещение; международные стандарты; отчетность

Keywords: capital markets; investment attractiveness; financial position; transformation; the investee; initial public offering; international standards; financial statements

ВСТУП

Для українських компаній в умовах економічної нестабільності та несприятливій кон'юктурі ринку зазвичай досить важко подолати всі фактори які заважають їй здобути визнання серед міжнародних інвесторів та залучити фінансові ресурси на закордонних ринках капіталу. Зазвичай існує ціла низка чинників які унеможливають вихід українських компаній на такі ринку. Найбільш суттєвим є подолання звичайного для України тіньового методу ведення бізнесу, основою якого є створення та впровадження на підприємстві схем уникнення оподаткування, перенаправлення грошових потоків отриманих у вигляді готівки, проведення неправомірних операцій, неправдиве висвітлення фінансового стану підприємства у звітності та інші неправомірні дії з боку менеджменту компанії з метою «оптимізації» бізнесу. Також слід зазначити, що в Україні не існує чітко визначеного

законодавства, яке б захищало права мажоритарного інвестора. Таким чином, інвестор, купуючи акції українських компаній не може бути впевненим у їх якості та гарантіях отримати дивіденд від їх володіння.

Найбільш ефективним методом повернути інтерес до українських компаній є приведення фінансово-організаційна трансформація українських підприємств до міжнародних стандартів та проведення щорічного аудиту визнаними аудиторськими компаніями.

Фундаментальні основи виходу компанії на міжнародні ринки капіталу та підготовки їх до цього процесу закладено в наукових працях як зарубіжних, так і українських фахівців. Цю проблему розглядали такі видатні науковці, як Александер Г., Бейлі Дж., Брейлі Р., Брігхем Ю., Ван Хорн Дж. К., Вахович Дж., Гапенські Л., Дамодаран А., Росс С., Коупленда Т., Майерс С., Росс С., Шарп У. та інші.

Серед вітчизняних вчених слід відзначити здобутки Алексєєнко Л.М., Базилевича В.Д., Баженова О.В., Лютого І.О., Любкіної О.В., Міщенко В.І., Петленко Ю.В., Терещенко О.О., Філіна Г.І., Шелудько В.М. та інші.

МЕТА РОБОТИ

Дослідити процес підготовки та трансформації підприємств в процесі виходу на міжнародні ринки капіталу та адаптації їх звітності до міжнародних стандартів.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи стали наукові праці зарубіжних та вітчизняних дослідників, матеріали періодичних видань, монографій, нормативно-правових актів. Під час дослідження використано методи індукції та дедукції, структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Головним принципом всіх перетворень є прозорість управління, організаційної структури та фінансової звітності. Зазвичай трансформація підприємств може зайняти достатньо довгий проміжок часу, оскільки потребує якісного переформатування всіх організаційних бізнес процесів.

Трансформація підприємства може включати наступні етапи та кроки в залежності від поставлених цілей:

- розробка та впровадження облікової політики, яка б відповідала міжнародним стандартам;
- імплементація системи контролів на всіх рівнях управління компанією, які б мінімізували ризик неправомірних дій з боку осіб залучених до бізнес процесів;
- визначення цілей та орієнтації підприємства на ринок, на який планується вихід, відповідно вибір валюти оцінки та валюти представлення звітності;
- проведення оцінки та визначення вхідних залишків та залучення аудиторів для їх підтвердження;
- розробка трансформаційної моделі вхідними значеннями якої буде виступати бухгалтерська звітність підприємства;
- проведення дослідження галузі та визначення характерних підприємству рис та суміжної інформації, необхідної для розрахунку трансформаційних корегувань;
- співставлення та розробка плану рахунків відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності та таблиці їх відповідності до українського плану рахунків;
- групування та класифікація статей звітності згідно міжнародним стандартам;
- визначення всіх пов'язаних з підприємством сторін, операції з якими необхідно розкривати у додатках до фінансової звітності складеної згідно міжнародним стандартам фінансової звітності або дочірніх підприємств, які необхідно включити у звітність;

– підготовка кінцевої трансформації звітності за міжнародними стандартами та випуск фінальної фінансової звітності, яка буде коректно відображати фінансовий стан підприємства та надасть інвестору достовірну інформацію щодо його стану.

Українські компанії активізують роботу в даному напрямку у зв'язку із все більшою інтеграцією економіки України в міжнародний економічний простір та бажанням привернути іноземний капітал та інвестиції. Також у процесі зростання місцевих ринків та перетворенням успішних компаній України у великі бізнес-структури перед менеджментом постає питання щодо пошуку альтернативних від кредитування пошуків фінансування. Співпраця з міжнародними фінансовими інститутами та інвесторами, вихід на міжнародні ринки капіталу за допомогою приватних розміщень або IPO та пошук інвесторів вимагають (в числі багатьох інших трансформаційних дій) формування звітності за Міжнародними стандартами фінансової звітності. Цей процес відбувається більш активно на великих підприємствах, наприклад, металургійної та машинобудівної галузей. Хоча тут є свої труднощі: вихід компаній, що працюють в цих секторах, вимагає, можливо, трохи більш тривалої підготовки, ніж зазвичай. Адже мова йде про досить великих підприємствах, для яких зміни носять фундаментальний характер. У той же час дрібні компанії, яким не потрібно настільки кардинально перебудовувати облік і внутрішню структуру, можуть вийти на міжнародні ринки раніше. Відносно невеликі компанії, зазвичай, легше та швидше переходять до повномасштабного застосування Міжнародних стандартів.

Останнім часом, в Україні багато компаній починають переходити на міжнародні стандарти фінансової звітності. Хоча більшість тільки починає освоювати досить об'ємні для сприйняття стандарти. На відміну від прийнятих в Україні Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (П(С)БО), які є дуже обмежені для прийняття управлінських рішень, Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) спрямовані на відображення реальної і об'єктивної інформації про поточний фінансовий стан підприємства. Також слід зазначити, що до діючі в Україні стандартів дуже часто вносяться різноманітні зміни, доповнення та виправлення з метою їх наближення до податкового обліку. В той час, міжнародні стандарти майже не змінюються, доповнюються лише поясненнями та незначними корегуваннями, спрямованими на зниження ризиків необ'єктивного відображення фінансового стану підприємства. Таким чином застосування таких стандартів стає більш вигідним для українських підприємств, перш за все, для підвищення інвестиційної привабливості.

В Україні була створена законодавча база для підприємств, які бажають перейти на міжнародні стандарти, лише в 2011 році. Основні вимоги щодо використання міжнародних стандартів та послуг врегульовує Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Так, серед основних суб'єктів господарювання згідно Закону

України за міжнародними стандартами мають звітуватись наступні учасники господарських відносин:

- публічні акціонерні товариства, банки, страховики, а також підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначений Кабінетом Міністрів України, повинні складати фінансову та консолідовану фінансову звітність за МСФЗ, інші підприємства самостійно приймають рішення про застосування МСФЗ;

- про складання фінансової звітності за МСФЗ підприємство повинно проінформувати органи статистики.

- визначені законом підприємства повинні оприлюднювати річну фінансову звітність та річну консолідовану фінансову звітність разом з аудиторським висновком шляхом розміщення на власній веб-сторінці з опублікуванням у періодичних або неперіодичних виданнях до 30 квітня року, що настає за звітним періодом.

Серед визначених у законі суб'єктів господарювання, що повинні вести фінансову звітність за міжнародними стандартами виділяють – публічні акціонерні товариства, підприємства – емітенти іпотечних облігацій, іпотечних сертифікатів, облігацій підприємств і сертифікатів фондів операцій з нерухомістю, а також професійні учасники фондового ринку, банки, страховики та інші фінансові установи.

Для інших компаній ведення обліку за міжнародними стандартами не є обов'язковим та залишається вибором менеджменту. Таким чином для компаній, що мають намір вийти на міжнародні ринки капіталу одним з найважливіших кроків є підготовка фінансової звітності за міжнародними стандартами з метою її подальшого розкриття потенційним інвесторам.

Загалом в умовах Українських реалій виділяють декілька можливих варіантів підготовки та трансформації звітності компанії.

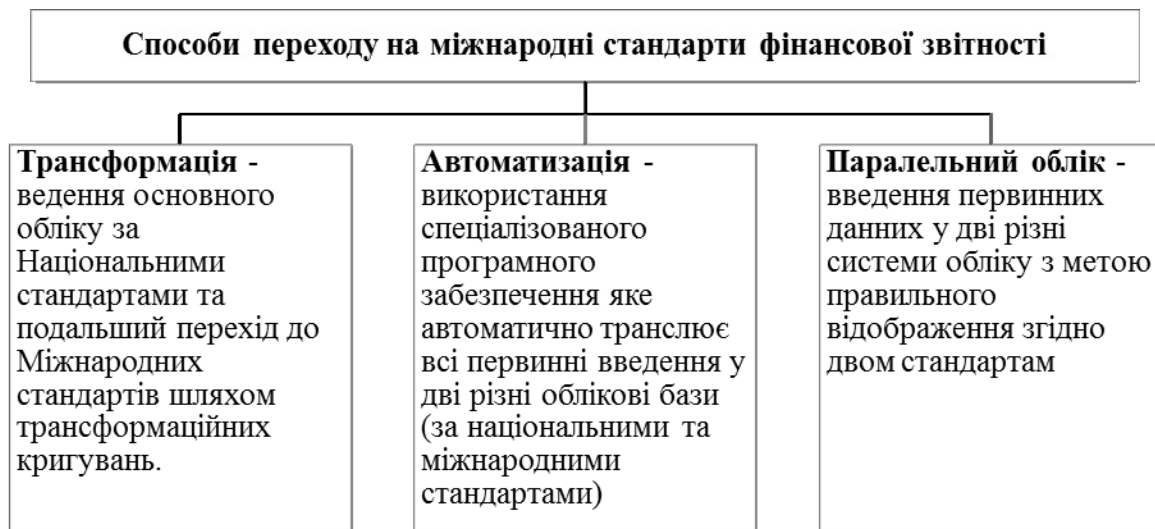


Рис. 1 Способи переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності

Кожен із зазначених вище способів ведення обліку за міжнародними стандартами може застосовуватись в залежності від необхідності та потреб компанії.

Загалом питання переваг та недоліків залучення коштів шляхом виходу на відкриті ринки капіталу та перехід форми власності від приватної до акціонерної є досить дискусійним, так в академічній літературі зазначалося, що менеджмент компанії може залучити доволі значні обсяги шляхом проведення первинного публічного розміщення акцій, хоча в той самий час більшість фінансових директорів реального сектору дану тезу не підтримують, оскільки даний процес залежить від дуже багатьох зовнішніх факторів, які надто важко спрогнозувати, а зниження ціни капіталу не є мотивацією для використання первинного публічного розміщення (IPO) в якості джерела

залучення ресурсів. Серед таких факторів виділяють – кон'юнктура ринку, суб'єктивність інвестора, стан економіки країни в якій компанія здійснює свою діяльність та багато інших, на які менеджмент компанії не має ніякого впливу. Також, важливим етапом, на думку менеджменту компаній є готовність компанії стати повністю прозорою та відкрити свої фінансові показники діяльності для вільного доступу. Але, врахувавши, по можливості, всі фактори схиляються до думки, що на певному етапі розвитку компанії IPO є одним з небагатьох напрямків продовження зростання компанії.

Нижче наведені загальні переваги та недоліки проведення первинного публічного розміщення акцій компанією.

Таблиця 1

Аналіз переваг та недоліків виходу українських компаній на міжнародні ринки капіталу

Переваги	Недоліки
можливість залучити більший обсяг фінансування, за нижчою вартістю в порівнянні з іншими джерелами фінансування (банківські кредити, лізинг, позики та ін.);	значна вартість первинного публічного розміщення акцій (безпосередня вартість лістингу, комісії посередникам та інші платежі та комісії);
ефективніший контроль за діяльністю підприємства, оскільки з'являються нові контролюючі органи на підприємстві та обов'язковість проведення міжнародного аудиту фінансової звітності компанії;	підвищення тиску на керівництво компанії за рахунок жорсткіших термінів та кількості фінансової звітності, яка має відповідати міжнародним стандартам;
підвищення ліквідності за рахунок диверсифікації власників;	підвищення ризику судових процесів з власниками акцій;
доступ до вторинного ринку, та можливість повторного випуску акцій (вторинне розміщення (SPO));	підвищенні вимог до професіоналізму керівників;
підвищення репутації підприємства	ускладнення корпоративної структури підприємства.

Процес первинного виходу на міжнародні ринки капіталу досить складений та багатосторонній процес до якого залучається досить велика кількість сторін. Для успішного випуску акцій підприємству необхідно залучити інвестиційну компанію, яка буде супроводжувати та створювати необхідні умови процесу емісії акцій. Завданням лід менеджера є підготовка компанії (фінансово-організаційна трансформація, з метою задоволення вимог, які висуваються міжнародними біржами), супровід під час процесу оформлення випуску акцій, вибору торгового майданчику, пошук інвесторів. Також важливим учасником виступає андеррайтер – інвестиційний банк, який викупав більшу частину емісії з метою подальшого перепродажу. Андеррайтер виступає гарантом того, що акції компанії будуть куплені та бере на себе ризики формування ціни в день розміщення.

Незалежно від розміру та стадії розвитку компанія на початку впровадження МСФЗ повинна прийняти рішення про розробку плану та чітко виокремити всі стадії процесу - стартувати з трансформації вже існуючої звітності за міжнародними стандартами або налагоджувати повноцінний облік.

Найбільш часто менеджмент може припуститися цілого ряду помилок та в процесі підготовки звітності за міжнародними стандартами упустити багато важливої інформації, котра не є настільки важливою для обліку за національними стандартами:

- про стадії будівельного процесу;
- про стадії виробничого процесу;
- про стан маркетингових акцій і витрат по ним;
- про стан справ у продажах / закупках (особливо питання знижок);
- відомості про укладені контракти, за якими ще не почалися операції;
- дані про стан ризиків по процентних ставках, опціонах на фінансові інструменти;
- про стан справ зі стягненням простроченої заборгованості.

Метод трансформації фінансової звітності у порівнянні з переходом до ведення звітності за міжнародними стандартами має як переваги так і

недоліки. Серед основних переваг – легкість застосування, потребує менше ресурсів як фінансових так і робочих. Хоча цей метод також має й істотні недоліки. Як правило, трансформація робиться на кварталній або щорічній основі. Відповідно отримати інформацію на проміжних стадіях не є можливим.

Трансформація фінансової звітності, як правило, пов'язана з використанням електронних таблиць для трансформації. У даній таблиці до звітної інформації, отриманої використовуючи національні стандарти, застосовуються всі коригуючі проведення та розрахунки з метою переходу на міжнародні стандарти. Ведення такої таблиці – це підвищений ризик виникнення помилок. З іншого боку, якщо підприємство веде управлінський облік досить докладно і у менеджменту немає потреби в наданні міжнародної звітності кінцевому користувачу (кредитори, материнська компанія, контролюючі органи або інші сторони) на кварталній або місячній основі, то, трансформація фінансової звітності є одним із найкращих та найефективніших методів переходу від національних до міжнародних стандартів. Незважаючи на те що вона здається менш технічною і коректною, ніж ведення паралельного обліку, ця методика може використовуватися як проміжний крок для великого бізнесу або стати постійною практикою для невеликих компаній.

Для компаній України, ведення хоча б якоїсь звітності за міжнародними стандартами, вже є значним кроком на зустріч прозорій та ефективній економіці.

Існує також метод автоматизації та налаштування обліку як бухгалтерського так і управлінського на ведення записів автоматично у два регістри, що відповідно до стандартів будуть розноситись у дві бази даних. Цей метод зазвичай обирають міжнародні компанії, що мають дочірні бізнес активи в Україні.

Автоматизований метод можна розглядати у двох напрямках:

- перший: з самого початку роботи в Україні материнська компанія задає певні стандарти роботи, в тому числі і в частині вибору облікової системи, яка

зазвичай підтримує обидва обліку в режимі реального часу;

- другий: для більш дрібних компаній, представництв і у випадку, коли специфіка бізнесу полягає в наявності невеликої кількості трансакцій, іноземна компанія може тимчасово робити тільки трансформацію.

Слід наголосити, що методика ведення обліку напряму залежить від потреб бізнесу. Обираючи метод ведення звітності за міжнародними стандартами, менеджменту Українських компаній в першу чергу необхідно визначити кінцевого споживача фінансової інформації, періодичність звітності, необхідність проміжного контролю та звернути увагу на цілий ряд інших факторів, що може суттєво вплинути на вибір конкретної методики переходу та ведення обліку за міжнародними стандартами.

Також існує метод паралельного ведення обліку. Метод полягає у тому, що одна і та ж транзакція відповідно відображається як у системі обліку за національними стандартами та відповідний запис робиться у системі обліку за міжнародними стандартами. Цей метод дозволяє у режимі реального часу відображати всі операції паралельно у різних системах. Хоча ведення паралельного обліку потребує збільшення кількості спеціалістів, котрі будуть вводити первинні дані, розширення технічної бази та додаткові фінансові ресурси, щоб побудувати нову систему фінансових та управлінських контролів які допоможуть у керуванні та контролі. Для того щоб впровадити паралельний облік, потрібні кошти на закупівлю інформаційних технологій, навчання або наймання кваліфікованого персоналу, перебудова всієї системи обліку, який був би націлений на паралельний облік.

На сьогоднішній день в Україні національні стандарти ведення обліку намагаються привести до міжнародних норм. Так, Положення та стандарти бухгалтерського обліку відображає основні положення Міжнародних стандартів фінансової звітності. Коректне ведення обліку за національними стандартами компаніями України допоможе скоротити затрати на трансформацію звітності відповідно до міжнародних стандартів. Найчастіше на практиці, проблем виникають не в різниці між національними та міжнародними стандартами, а у відношенні менеджменту до етичних принципів, які закладені в міжнародних стандартах та є каноном для ведення бізнесу у світі.

Серед основних причин складності перейти на міжнародні стандарти слід виокремити наступні:

– відмінності між традиційним ставленням до обліку й тим, що вимагається згідно міжнародних стандартів;

– недосконалість і низькі вимоги українського законодавства до якості бухгалтерського обліку;

– низькі вимоги власників компаній до якості бухгалтерського обліку.

ВИСНОВКИ

На сьогоднішній день в Україні досить низька офіційна відповідальність за невірне складання звітності, що викликає поверхневе відношення до відображення всіх операцій у бухгалтерському обліку. Реалії сучасної економіки України такі, що більшість операцій знаходяться в тіні та не мають правдивого відображення у звітності. Такий стан речей майже унеможливує коректний перехід до міжнародних стандартів або перехід з значними похибками та неточностями у розкритій фінансовій інформації. Відповідно виникають ситуації, коли інвестора або кредитор отримують від компанії недостовірну інформацію про фінансовий стан компанії та не можуть вірно оцінити ризиковість. У випадку, якщо компанія перестає бути платоспроможною та не має можливості повернути кошти кредитор зазнає значних збитків. Це в свою чергу дуже негативно відображається на інвестиційній привабливості України в цілому та довірі інвестора до українського бізнесу.

Специфіка ведення бізнесу в Україні є проблемою відсутності етичних принципів та безграмотність у багатьох питаннях управління та ведення підприємницької діяльності. З цієї ж причини впровадження міжнародних стандартів глобально для всіх компаній стає важким і розтягнутим у часі завданням.

З іншого боку введення міжнародних стандартів матиме позитивний ефект не тільки для самого підприємства, а й для країни в цілому. Тому компанії, яка переходить до застосування міжнародних стандартів, варто поставитися до цього процесу дуже серйозно. Для початку впровадження нових підходів до ведення бізнесу необхідно, в першу чергу, створити кваліфіковану команду професіоналів, котра буде займатися лише впровадженням та налагодженням нових стандартів обліку та ведення бізнесу. Керівництво має розуміти, що будь-які фахівці в даному підрозділі зобов'язані безперервно слідкувати та відстежувати всі зміни, що відбуваються у міжнародних стандартах, оскільки процес їх оновлення відбувається постійно.

Список використаних джерел

1. Гвардин, С.В. IPO: стратегия, перспективы и опыт российских компаний. [Текст] / С.В. Гвардин — М.; СПб.: Вершина, 2007. — 259 с., с.20
2. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008р. № 514-VI.
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV
4. Офіційний сайт інформаційного агентства CBonds // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.cbonds.info/ua/rus/>

АНЗІНА

Ганна Вікторівна
anna.anzina@gmail.com

УДК 336

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ СПРАВЕДЛИВОЇ ВАРТОСТІ
ХОЛДИНГОВИХ КОМПАНІЙTHEORETICAL ASPECTS OF THE HOLDING COMPANY'S INTRINSIC
VALUE ESTIMATIONаспірант кафедри фінансів,
Київський національний
університет імені Тараса
Шевченка

Стаття присвячена проблемі визначення змісту, сутності та особливостей оцінки справедливої вартості холдингових компаній. Визначено ключові фактори впливу на справедливую вартість холдингових компаній.

Статья посвящена проблеме определения содержания, сути и особенностей оценки справедливой стоимости холдинговых компаний. Определены ключевые факторы влияния на справедливую стоимость холдинговых компаний

The article presents the problem of essence and peculiarities of holding company's intrinsic value estimation. Key drivers of the holding company's intrinsic value were defined.

Ключові слова: справедлива вартість, холдингова компанія, дочірня компанія, асоційована компанія, системний ризик, оцінка вартості компанії

Ключевые слова: справедливая стоимость, холдинговая компания, дочерняя компания, ассоциированная компания, системный риск, оценка стоимости компании

Keywords: intrinsic value, holding company, subsidiary company, associated company, systemic risk, value estimation

ВСТУП

З огляду на особливості українського фондового ринку: високу волатильність, системний ризик, низькі ліквідність та капіталізацію, визначення справедливої вартості компанії набуває все більшого значення. Особливої актуальності набуває дослідження особливостей оцінки вартості холдингових компаній, які мають активи в Україні. Актуальність даної теми дослідження обумовлена необхідністю розробки методики оцінки справедливої вартості холдингової компанії, яка здійснює операційну діяльність в умовах українського ринку та знаходяться під впливом системних ризиків країни.

У контексті фінансової глобалізації змінюються стратегічні цілі діяльності будь-якого суб'єкта господарювання з концепції отримання прибутку та вартісно-орієнтований менеджмент. Сучасна концепція вартісно-орієнтованого управління компанією покликана керувати саме справедливою вартістю, а вже через очікування – і ринковою. Зовнішнім проявом результату діяльності компанії є зростання її вартості компанії, тобто можливість інвесторів отримати дивіденди чи зростання ринкового курсу корпоративних прав.

Поняття вартості може бути застосоване до будь-якого суб'єкта господарювання як вираження його цінності для економіки. Окремої, більш прискіпливої, уваги потребують саме публічні компанії, тобто ті, що мають певну частку своїх акцій у вільному обігу на біржі, оскільки саме такі компанії дають

можливість порівняння ринкової ціни із справедливою вартістю. Але, враховуючи складність українського законодавства, та вплив на суб'єктів ринку системного ризику, більшість публічних компаній України реєструють холдингові компанії за межами України. Реєстрація холдингової компанії за межами України дає можливість виходу на міжнародні ринки капіталу та управління компанією згідно законодавства країни-реєстрації, підвищує репутацію емітента.

Різними аспектами проблем оцінки вартості компанії займалися та зарубіжні та вітчизняні фахівці: Ю. Брігхем, Л. Гапенські, С. Росс, Т. Коупленд, Т. Коллер., Дж. Муррін, В.Д. Базилевич, І.О. Лютий, В.М. Шелудько, О.В. Любікіна, Ю.В. Петленко, О.О. Терещенко, О.В. Мертенс та ін.

Незважаючи на значні наукові доробки науковців, на окрему увагу заслуговують проблема визначення вартості холдингових компаній як учасників міжнародного ринку капіталів.

МЕТА РОБОТИ полягає у визначенні змісту та особливостей оцінки справедливої вартості холдингових компаній.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи стали наукові праці зарубіжних та вітчизняних дослідників, матеріали періодичних видань, монографій, нормативно-правових актів. Під час дослідження використано методи індукції та

дедукції, структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

У сучасних умовах функціонування компанії показник її вартості є одним із найважливіших показників результативності та ефективності діяльності компанії для її стейкхолдерів (акціонерів, інвесторів, кредиторів тощо). Варто зазначити, що незважаючи на важливість оцінки ринкової вартості компанії, окреме місце в системі показників займає справедлива вартість компанії.

Згідно Постанови Правління НБУ, справедлива вартість (fair value) є сумою, за якою може бути здійснений обмін активу або оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами. Термін «обізнані» означає, що зацікавлений покупець та зацікавлений продавець достатньо поінформовані про характеристики об'єкта оцінки, його фактичне та потенційне використання, а також про стан ринку на дату балансу [5]. Але запропоноване вітчизняними нормативно-правовими актами визначення не дає повного розуміння сутності поняття «справедлива вартість».

Російським науковцем Астраханцевою І.А. запропоноване вдале визначення справедливої вартості компанії: «Вартість (внутрішня, справедлива, фундаментальна цінність) компанії – це соціально-економічна категорія, що характеризується як результат діяльності компанії, так і потенціал, та визначена її здатність генерувати грошові потоки, співвіднесені до вартості залученого капіталу» [2, с. 125].

Фама стверджував, що ринкова ціна має враховувати справедливую вартість, та навпаки [7]. Гросман та Стігліц [8], а також Дженсон [9] стверджували, що ринок буде ефективним за умови раціональної поведінки його учасників, для можливості використання ринкової ціни без викривлення інформації та транзакційних витрат.

Зважаючи на неефективність українського фондового ринку, ринкова вартість будь-якої компанії, яка функціонує в економіці знаходиться під впливом значного системного ризику, що стає передумовою до унеможливлення коректної її оцінки. Саме це створює підґрунтя до актуальності оцінки справедливої вартості компанії.

Згідно Закону України «Про холдингові компанії в Україні» [3], холдинговою компанією вважається акціонерне товариство, яке володіє, користується та розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій двох або більше корпоративних підприємств.

Холдингова компанія створюється у вигляді акціонерного товариства шляхом об'єднання у статутному фонді контрольних пакетів акцій дочірніх підприємств.

На причинах та особливостях утворення холдингових структур зосереджено увагу багатьох вчених, особливо тих, які досліджують дане питання в умовах перехідних економік [1, с. 102], [4], [6, с. 30].

У результаті аналізу причин утворення холдингових компаній в Україні можна дійти до висновку:

- холдингові компанії є результатом концентрації та диверсифікації компанії;
- у холдингових компаніях має місце ефект масштабу (витрати на виробництво, збут, маркетинг, торгові марки, ліцензії тощо);
- холдингова компанія має можливість виходу на міжнародні ринки капіталу;
- розширення бізнесу до холдингової компанії формує позитивний імідж та репутацію серед акціонерів та інвесторів.

На сучасному етапі розвитку світової економіки оцінка вартості компаній-учасників глобального простору має особливу актуальність. Саме тому дослідження присвячено питанням особливості оцінки справедливої вартості українських холдингових компаній як агентів вітчизняної економіки у світовому економічному просторі.

Враховуючи особливості функціонування холдингових компаній, процес визначення їх вартості стає складнішим, оскільки у складі холдингу функціонує не одне підприємство.

До складу холдингової компанії можуть входити: дочірні компанії (це є суб'єкти господарювання із правом володіння більше ніж 50%+1 акція), а також асоційовані компанії (в яких холдингова компанія виступає міноритарним акціонером, із правом володіння 20% - 50% акцій).

Графічно приклад портфелю активів холдингової компанії відповідно до корпоративних прав можна зобразити наступним чином (див. рис. 1).



Рис. 1. Приклад портфелю активів холдингової компанії відповідно до корпоративних прав

Враховуючи практику формування фінансової звітності холдингової компанії шляхом консолідації

фінансової звітності кожної компанії у складі холдингу, варто визначити наступні особливості:

– усі статті фінансової звітності дочірніх компаній консолідуються із звітністю холдингової компанії у розмірі 100%;

– фінансова звітність асоційованих компаній не консолідується із фінансовою звітністю холдингової компанії;

– у консолідованій фінансовій звітності участь у капіталі асоційованих компаній відображається в активі холдингової компанії як інвестиції у асоційовані компанії;

– у разі виплати дивідендів асоційованою компанією, даний грошовий потік консолідується у звітність холдингової компанії у вигляді інвестиційного грошового потоку;

– переоцінка інвестицій в акції асоційованих компаній консолідується у фінансову звітність холдингової компанії у вигляді доходів від інвестиційної діяльності (у випадку переоцінки на більшу суму інвестицій) або резервів переоцінки (у випадку переоцінки на більшу суму інвестицій).

Згідно класичної теорії корпоративних фінансів, вартість холдингової компанії є ні що інше як її справедлива, внутрішня цінність корпоративних пакетів акцій відповідно до прав володіння, тобто можливість компаній у складі холдингу генерувати прибутки у майбутньому із урахуванням ефекту синергії.

У свою чергу з позиції практики, справедлива вартість холдингової компанії – це результат діяльності дочірніх компаній з генерування грошових потоків скорегованих на участь асоційованих компаній відносно вартості капіталу всього холдингу.

Незважаючи на складність процесу оцінки вартості холдингової компанії, варто заважити, що ключовими моментами є: коректне складання консолідованої фінансової звітності та врахування усіх ризиків діяльності холдингової компанії у ставці дисконтування зважаючи на присутність компанії, як на внутрішньому, так і міжнародному ринках капіталу.

Враховуючи складність економічних відносин всередині холдингу, показник справедливої вартості є

безперечно найбільш об'єктивним показником результативності та ефективності дій менеджменту для акціонерів та інвесторів. Коректна оцінка вартості холдингової компанії є передумовою до визначення дохідності акціонерів компанії та очікуваної прибутковості фінансування для потенційних інвесторів. В свою чергу формування позитивних очікувань серед акціонерів та інвесторів дають можливість забезпечити необхідний рівень залучення додаткового фінансування для здійснення поточної операційної діяльності в межах холдингу та можливості подальшого розвитку із розширення вже існуючого бізнесу. Це створює передумови до пошуку найбільш ефективної моделі оцінки справедливої вартості холдингової компанії із урахуванням особливостей ринку, на якому вона функціонує. Процес пошуку оптимальної моделі ускладнюється особливостями створення холдингових компаній в українських реаліях. Реєстрація холдингової компанії за межами України визначає необхідність корегування моделей оцінки вартості холдингових компаній на такі фактори як: здійснення операційної діяльності на території України; залучення фінансування на вітчизняному ринку; участь у міжнародному фінансовому ринку; особливості оподаткування в країні реєстрації холдингової компанії; доступність для іноземних інвесторів тощо.

З огляду на складність визначення справедливої вартості компанії логічним є дослідження є аналіз методичного забезпечення оцінки справедливої вартості та обґрунтування найбільш ефективної моделі для холдингових компаній.

Методи оцінки вартості компанії відрізняються в залежності від цілей її проведення, тому існує велика кількість методів, що орієнтовані на різноманітні фактори. Згідно класичної теоретико-методичної бази, виділяють три підходи до оцінки вартості компанії: дохідний, витратний та порівняльний (див. рис. 2).

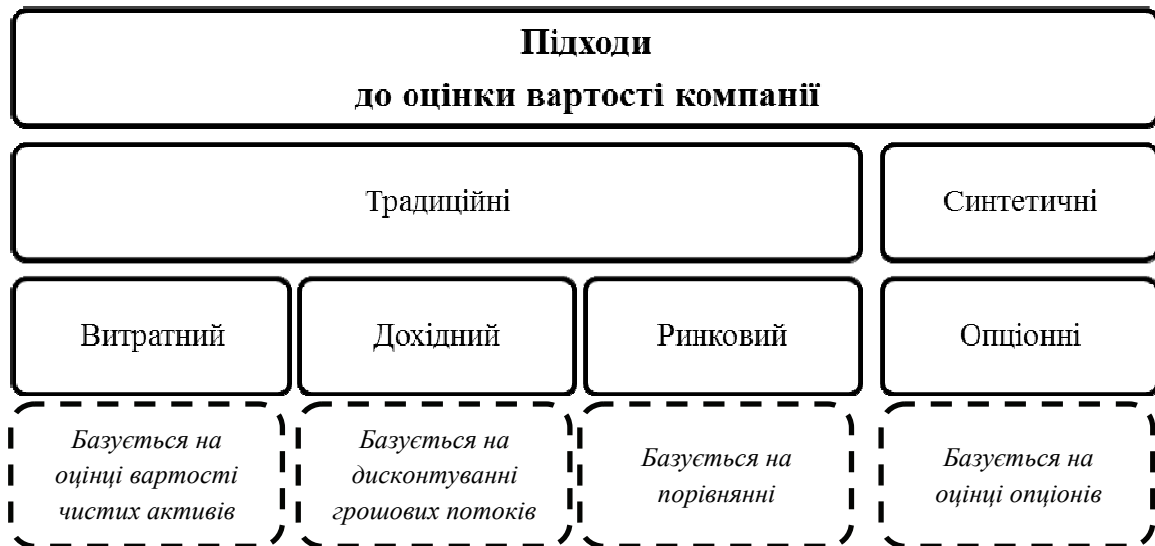


Рис. 2. Підходи до оцінки вартості компанії

Кожен з підходів класифікований за великою кількістю методів, що базуються на різних вхідних показниках та дають можливість використання зазначеної методології для будь-якої компанії. З метою оцінки справедливої вартості компанії найбільш об'єктивним є дохідний підхід, що визначає можливість компанії до генерування прибутків та сталих грошових потоків у майбутньому. Це дає можливість до оцінки дохідності інвестування для потенційних інвесторів та акціонерів. Витратний та порівняльний методи не дають такого результату та є більш статичними методами. Дохідний підхід поділений на велику кількість методів, що охоплюють оцінку майбутніх прибутків, доходів та грошових потоків. З огляду на

адекватність показників прибутковості, було обрано метод дисконтованих грошових потоків для оцінки дійсної вартості компанії, що реально зображує можливість компанії у генеруванні грошових коштів для акціонерів. Метод дисконтованих грошових потоків полягає у приведенні усіх прогнозованих грошових потоків на поточний період часу шляхом дисконтування їх на середньозважену вартість капіталу.

У контексті предмету дослідження, окремої уваги потребує визначення ефективної методики оцінки вартості холдингових компаній. Враховуючи організаційну складність утворення холдингів, варто визначити усі переваги та недоліки застосування класичних підходів оцінки вартості компанії.

Таблиця 1

Переваги та недоліки застосування класичних підходів до оцінки вартості холдингових компаній

[розроблено автором]

Підхід	Переваги	Недоліки
Дохідний	– врахування грошових потоків дочірніх та асоційованих компаній – можливість врахування ринкових ризиків з урахуванням складності організаційної структури	– складність точної оцінки впливу ринкового ризику
Витратний	– оцінюються історичні показники операційної діяльності компанії	– не оцінений потенціал майбутнього зростання компанії – не враховує систематичні ризики
Ринковий	– використовуються показники, які відображають сутність купівлі-продажу акцій.	– унікальність організації кожної холдингової структури унеможливорює пошук точних аналогів

Таким чином (див. табл. 1), можна довести ефективність застосування моделей дисконтованих грошових потоків для визначення вартості холдингових компаній в умовах волатильних ринків, що обумовлено широкими можливостями модифікацій моделі. Чутливість моделі до змін на

ринку обумовлює доцільність її використання та можливість її корегування до відповідних чинників впливу. Так, у моделі можуть бути враховані ризики, пов'язані із участю в асоційованих компаніях, притаманні міжнародному ринку капіталів та локальному фінансовому ринку.

Отже, не зважаючи на відносну складність застосування методів доходного підходу, можна вважати модель дисконтованих грошових потоків однією з найбільш ефективних для оцінки вартості холдингових компаній.

Відповідно до методичних аспектів кожної окремої моделі, варто виокремити відповідні фактори впливу на вартість компанії. Це дасть можливість до визначення основних шляхів максимізації вартості холдингових компаній.

Ключові фактори впливу на вартість компанії можуть бути класифіковані на кількісні, якісні, внутрішні та зовнішні. За умов високої волатильності ринку, менеджмент кожного суб'єкта господарювання має приділяти належну увагу усім зовнішнім та внутрішнім факторам, що здійснюють вплив на справедливую вартість компанії. До внутрішніх факторів впливу можна віднести прибуток від операційної діяльності, який забезпечується темпами нарощення обсягів реалізації компанії; зміну поточних активів, що базується на потребах

фінансування діяльності суб'єкта господарювання; структуру капіталу, що визначається як цільова характеристика обсягів фінансування операційної діяльності за рахунок запозичених та залучених коштів. Внутрішні фактори є тими, що можуть бути проконтрольовані менеджментом компанії. Тоді як, зовнішні фактори впливу забезпечують зміну справедливої вартості компанії поза планами менеджменту. Саме неконтрольований вплив зовнішніх факторів є найбільш вагомим за умов граничних ринків капіталу, оскільки нестабільна кон'юнктура фінансового ринку змінює еластичність вартості до чинників, що на ній відображаються. Справедлива вартість компанії зазнає найбільшого впливу при зміні ставки дисконтування – вартості капіталу, яка за умов граничних ринків є значно завищеною за рахунок премій за специфічні ризики країни та галузі.

Фактори, які впливають на вартість компанії можна поділити на ті, які формують грошові потоки та ті, які здійснюють вплив на вартість капіталу.

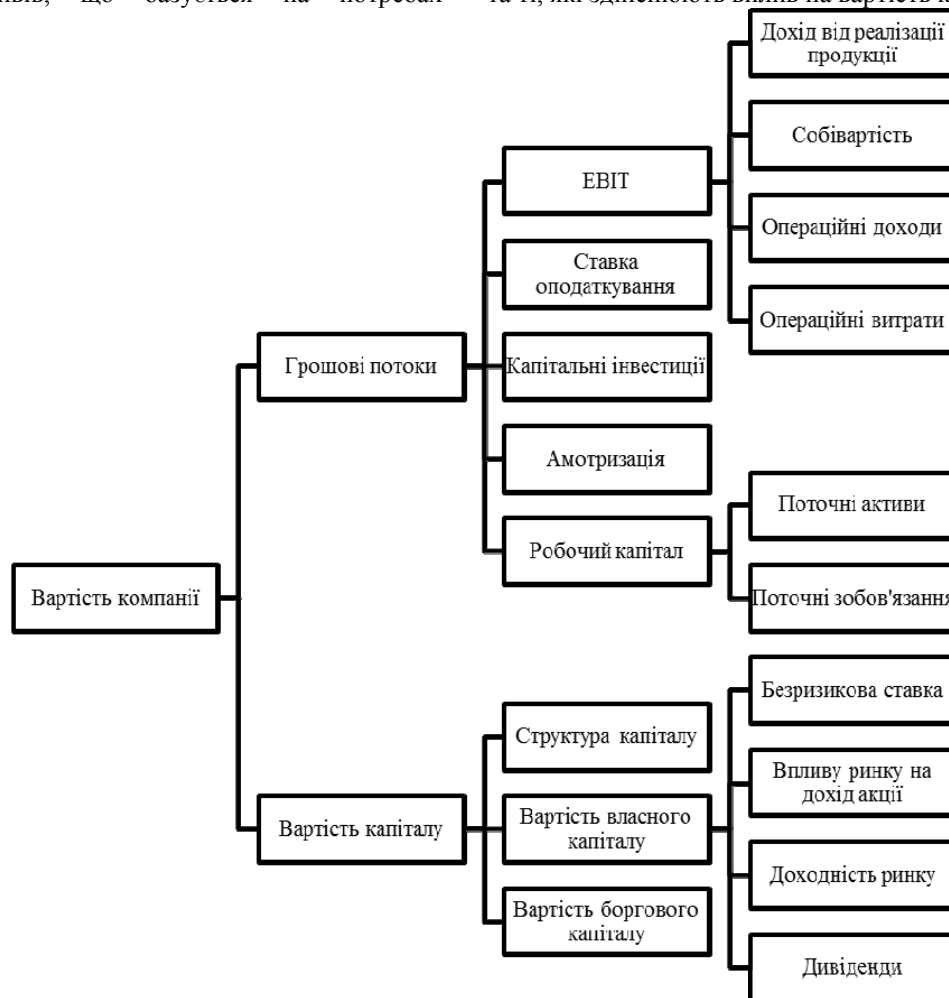


Рис. 3. Ключові фактори впливу на справедливую вартість компанії

Аналогічно до будь-якої іншої компанії, холдинг зазнає впливу факторів макро – та мікроекономічного середовища, але враховуючи складність організаційної структури, варто окрему увагу приділити впливу окремих компаній у складі холдингу.

Відповідно до схематизації факторів впливу на вартість холдингової компанії, яка наведена на рис. 4, холдингова компанія зазнає впливу таких агентів, як: ринок, дочірні та асоційовані компанії – тобто, ті, що знаходяться у складі холдингу. Асоційовані компанії здійснюють найменший вплив на вартість холдингової компанії через незначну участь в

акціонерному капіталі. Але, грошовий потік від інвестицій в статутний капітал асоційованої компанії, який має бути щорічно переоцінений за ринковою вартістю, а також грошовий потік від дивідендів (за наявності), що має бути врахований до грошового потоку від інвестиційної діяльності холдингової компанії здійснюють безпосередній та значний вплив на вартість холдингової компанії. Враховуючи той факт, що дочірні та асоційовані компанії є агентами мікроекономічного впливу,

оскільки приймають безпосередню участь у формуванні грошових потоків холдингової компанії. У той же час, холдингова компанія зазнає впливу макроекономічного середовища – кон'юнктура ринку диктує вартість боргу та ринковий ризик, систему оподаткування та ряд якісних факторів. З огляду на участь дочірніх компаній у формуванні зобов'язань холдингової компанії, вони стають також агентами впливу макроекономічних факторів.



Рис. 4. Схематизація факторів впливу на вартість холдингової компанії

Холдингові компанії зазнають впливу зовнішніх та внутрішніх факторів через ключових агентів взаємодії: ринок і компанії всередині холдингу: асоційовані та дочірні. Порівняно із іншими суб'єктами господарювання, особливістю холдингових компаній є додаткові грошові потоки, які інвестовані або отримані від асоційованих компаній. Враховуючи складність організаційної структури холдингові компанії зазнають значного впливу макроекономічних факторів. Саме це є однією з головних особливостей, які мають бути враховані при оцінці вартості холдингових компаній. З огляду на високу волатильність та низький розвиток фінансового ринку України, обумовлює необхідність визначення особливостей оцінки вартості холдингових компаній з активами в Україні. Такі холдингові компанії зазнають впливу не тільки внутрішнього ринкового ризику, але й ризику міжнародного ринку капіталів.

ВИСНОВКИ

В умовах фінансової глобалізації змінюється концепція управління суб'єктами господарювання. На сьогодні одним з ключових показників результативності діяльності компанії є його вартість. Незважаючи на те, що на особливу увагу ключових

бенефіціарів компанії заслуговує ринкова вартість, яка відображає ціну акцій емітента в обігу, не варто забувати про такий показник як справедлива вартість компанії. Справедлива вартість компанії відображає її можливість до генерування прибутків у майбутньому. Отже, справедлива вартість компанії дає підстави до прогнозування потенційного зростання добробуту інвесторів та акціонерів компанії. Враховуючи складність організаційної структури холдингу, а також особливості їх функціонування в Україні, актуальності набуває оцінка справедливої вартості холдингових компаній. Варто зауважити, що оцінка вартості холдингу, зазвичай, відбувається аналогічно до будь-якого суб'єкта господарювання. Зважаючи на складну організаційну структуру, вартість холдингової компанії зазнає впливу великої кількості екзогенних та ендогенних факторів. У контексті вітчизняних реалій, холдингові компанії, володіючи активами в Україні, реєструють материнську компанію за її межами (найчастіше в офшорних зонах). Такі холдингові компанії є повноправними учасниками міжнародного економічного простору на зазнають значного впливу макроекономічного середовища. Справедлива вартість холдингових компаній відображає соціально-економічний розви-

ток економіки вцілому, оскільки відображає можливість їх генерувати податкові надходження до державного бюджету, створення робочих місць за умови розширення бізнесу, підвищення капіталізації локального фондового ринку тощо. Забезпечення коректної оцінки справедливої вартості компанії формує позитивні очікування інвесторів щодо розвитку холдингової компанії та збільшую обсяги її фінансування.

Список використаних джерел

1. Авдашева С. Российские холдинги: новые эмпирические свидетельства/ С. Авдашева. // Вопросы экономики. – 2007. – №1. – С. 98–111.
2. Астраханцева И.А. Основные принципы фрактальной теории управления стоимости компании / И.А. Астраханцева// Экономические науки. Экономика и управление. – 2010. - № 2(63). – С.124-128.
3. Закон України «Про холдингові компанії в Україні» № 3528-IV від 15.03.2006 р.
4. Пилипюк І. Оптимізація й захист бізнесу з використанням холдингових структур / І. Пилипюк // Практика управління. – 2007. – №12.
5. Постанова Правління Національного банку України № 255 від 18.06.2003 р.
6. Романенко О.А. Фінанси холдингових компаній / О.А. Романенко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 255 с.
7. Fama E. The Behavior of Stock Market Prices / E. Fama // Journal of Business, 1965. – No. 38(1). – P: 34-105.
8. Grossman S. On the Impossibility of Informationally Efficient Markets / S. Grossman, J. Stiglitz // American Economic Review, 1980. – No. 70 (3). – P: 393-408.
9. Jensen M. Some Anomalous Evidence Regarding Market Efficiency / M. Jensen // Journal of Financial Economics, 1978. – No. 6. – P: 95-101.

ЧИСТОКЛЕТОВ

Леонтій Григорович
Leon1949@ukr.net

УДК 342+658:005.5

СУТНІСТЬ МЕХАНІЗМУ АДМІНІСТРАТИВНО-ПРАВОВОГО
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯTHE ESSENCE MECHANISM OF ADMINISTRATIVE-LEGAL SECURITY
SUPPORT OF BUSINESS ENTITY ACTIVITY

кандидат юридичних наук,
професор кафедри адміністративно-правових
дисциплін, Львівський державний
університет внутрішніх справ

В статті здійснено правовий аналіз поглядів на зміст механізму адміністративно-правового забезпечення безпеки діяльності суб'єктів господарювання. Охарактеризовано методологічні труднощі, що ускладнюють застосування цього підходу в юридичних дослідженнях. Дана спроба осмислення аспектів феномена недержавної правоохорони в сфері діяльності господарюючих суб'єктів. У рамках апробації зазначеної проблематики запропоновано визначення сутності механізму адміністративно-правового забезпечення безпеки діяльності суб'єктів господарювання.

В статье осуществлен правовой анализ взглядов на содержание механизма административно-правового обеспечения безопасности деятельности субъектов хозяйствования. Охарактеризованы методологические трудности, осложняющие применение этого подхода в юридических исследованиях. Данная попытка осмысления аспектов феномена негосударственной охраны порядка в сфере деятельности хозяйствующих субъектов. В рамках апробации данной проблематики предложено определение сущности механизма административно-правового обеспечения безопасности деятельности субъектов хозяйствования.

In the article the legal analysis of views on the content of the mechanism of administrative and legal security of the entity activity. Characterized methodological difficulties complicate the application of this approach to legal studies. This attempt of understanding the phenomenon of non-state aspects of law enforcement in the field of economic entities. As part of that testing issues proposed definition of the nature of the mechanism of administrative and legal security of the entity activity.

Ключові слова: механізм, адміністративно-правове забезпечення, недержавна правоохорона, безпека діяльності, суб'єкти господарювання

Ключевые слова: механизм, административно-правовое обеспечение, негосударственная охрана порядка, безопасность деятельности, субъекты хозяйствования

Keywords: mechanism, administrative and legal support, non-governmental law enforcement, security, activities, entities activity

ВСТУП

До кола найактуальніших завдань вітчизняного адміністративного права належить створення надійного адміністративно-правового забезпечення безпеки діяльності суб'єктів господарювання (АПЗБДСГ). Вирішити це завдання неможливо без адекватного уявлення про механізм АПЗБДСГ. Проте й досі цей механізм залишається маловивченим. Звідси актуальність теми даної статті.

МЕТА РОБОТИ — з'ясувати склад і сформулювати дефініцію механізму АПЗБДСГ.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Нам невідомі розвідки, спеціально присвячені темі цієї статті. Проте проблематика, яка доволі тісно

пов'язана з даною темою, досліджувалась у низці робіт, у тому числі й дисертаціях. Насамперед це роботи А.В. Сюсюкіна, С.Н. Максимова, Р.О. Банка.

РЕЗУЛЬТАТИ

Кістяк механізму адміністративно-правового забезпечення безпеки діяльності суб'єктів господарювання становлять юридичні та фізичні особи, що беруть участь у формуванні й використанні цього забезпечення. Адже без них останнє не може ані створюватися, ані функціонувати.

Оскільки безпека суб'єктів господарювання є складовою безпеки суспільства, важко переоцінити ту роль, яку в процесах формування й функціонування АПЗБДСГ відіграють державні органи. Проте належить брати до уваги й феномен існування та

неухильного розвитку недержавної системи забезпечення безпеки діяльності суб'єктів господарювання. Тому, досліджуючи механізм АПЗБДСГ, необхідно враховувати наукові результати, отримані в процесі осмислення цього феномена.

Так, значний інтерес становлять деякі результати дисертаційного дослідження Т.Г. Матвєєва, яке присвячене організації діяльності недержавної правоохоронної системи [1]. Як уважає Т.Г. Матвєєв, необхідність становлення й розвитку недержавної правоохоронної діяльності викликана: «...а) появою приватної власності; б) криміналізацією відносин у сфері підприємництва; в) об'єктивного потребою підприємств у забезпеченні безпеки власної діяльності; г) переоцінкою значущості державних правоохоронних органів у ліквідації злочинності й побудові нового суспільства; їх нездатністю забезпечити безпеку підприємництва в повному обсязі; д) наявністю негативних відносин, які не підпадають під існуючу компетенцію державних правоохоронних органів» [1, с. 7]. Не можна не погодитися з Т.Г. Матвєєвим, коли він зазначає, що, на відміну від державної правоохоронної діяльності, недержавна в основному має превентивний характер [1, с. 15]. Слушною є також його думка, що на основоположних принципах діяльності недержавної правоохоронної системи позначається така відмінність між недержавною правоохоронною діяльністю та державною: якщо остання регулюється кримінальним, кримінально-процесуальним, адміністративним, виправно-трудовим, оперативно-розшуковим законодавством, то недержавна правоохоронна діяльність – тільки кримінальним, адміністративним та цивільно-правовим законодавством [1, с. 15].

Недержавна правоохоронна діяльність характеризується Т.Г. Матвєєвим як діяльність, здійснювана з метою захисту юридичних і фізичних осіб від порушення, обмеження або ущемлення їх прав і законних інтересів спеціально створеними для цього підприємствами, які діють на платній договірній основі, використовують спеціальні сили, засоби й методи в точній відповідності до закону [1, с. 15]. Із цієї характеристики можна було б зробити висновок, що Т.Г. Матвєєв не відносить внутрішніх служб безпеки підприємств до кола суб'єктів недержавної правоохоронної системи. Та насправді це не так, бо в перелік елементів даної системи він ці служби включає [1, с. 8].

У дисертації В.П. Мак-Мака, присвяченій службі безпеки підприємства, «...суб'єктом правоохоронної діяльності визнається державний чи муніципальний орган, організація, громадянин, який в рамках чинного законодавства та в межах своєї компетенції, у властивих йому правових формах і методах роботи реалізує правоохоронні функції» [2, с. 9]. При цьому вказано на можливість поділу всіх суб'єктів правоохоронної діяльності на чотири групи (підсистеми правоохорони): державні правоохоронні органи; муніципальні правоохоронні органи; недержавні правоохоронні організації; громадян-правоохоронців [2, с. 9].

За В.П. Мак-Маком, з-поміж суб'єктів правоохорони, що входять у державну та недержавну

правоохоронні системи, тільки служби безпеки підприємств у стані кваліфіковано, комплексно й безперервно забезпечувати безпеку останніх, тоді як інші суб'єкти правоохоронної діяльності лише можуть надавати допомогу у вирішенні окремих питань убезпечення господарюючих суб'єктів [2, с. 6]. Він обґрунтував правомірність віднесення служби безпеки підприємства до самостійних суб'єктів права та доцільність створення її як юридичної особи зі статусом автономної некомерційної організації в складі юридичної особи, що є засновником цієї служби [2, с. 5]. На його думку, бажано, щоб така організація мала кількох засновників, завдяки чому вона буде «...надавати охоронно-розшукові послуги кільком засновникам, а не одному, як тепер, що буде сприяти зменшенню тиску з боку одного засновника на СБ (службу безпеки. – Л. Ч.) з метою вчинення незаконних дій, дозволить більш цілеспрямовано реалізовувати свої функції» [2, с. 7].

Чималий інтерес з погляду реалізації мети даної статті становить спроба осмислення низки аспектів феномена недержавної правоохорони, здійснена В.Б. Белорусовим [3]. Посилаючись на те, що поняття «правоохоронний орган» властивий органам держави, В.Б. Белорусов пропонує послуговуватися поняттям «суб'єкт правоохоронної діяльності», яким охоплюються державні та недержавні суб'єкти правоохорони. Під суб'єктами правоохоронної діяльності він розуміє громадян та їх колективні формування й організації, які створюються й діють у передбаченому законом порядку, контролюються державою та покликані захищати й охороняти в межах установленої компетенції життя, здоров'я, права й свободи громадян, інтереси юридичних осіб, суспільства і держави від будь-яких протиправних посягань.

Недержавна правоохоронна діяльність характеризується В.Б. Белорусовим як «...регульована переважно нормами адміністративного права діяльність, яка полягає в наданні громадянам, організаціям, суспільству й державі послуг (дій), що мають платний договірний або безоплатний суспільно-публічний характер, з метою захисту й охорони прав, свобод та законних інтересів громадян і організацій, суспільства і держави в порядку, формі й обсязі повноважень, установлених державою» [3]. Що ж до основних рис діяльності недержавних суб'єктів правоохорони, то, за В.Б. Белорусовим, ними є: 1) нормативно-передбачений порядок здійснення функцій цих суб'єктів; 2) можливість оскарження дій суб'єктів правоохорони та притягнення їх до юридичної відповідальності; 3) нормативно-передбачена можливість застосування ними заходів юридичного впливу; 4) двоступеневий характер діяльності: здійснення її в інтересах споживача та надавача правоохоронних послуг; 5) публічний характер діяльності від імені суспільства, держави під її заступництвом та в їх інтересах; 6) заснований, як правило, на юридичному факті характер правоохоронної діяльності; 7) підконтрольний і піднаглядний з боку держави характер цієї діяльності [3].

Певний внесок у формування концептуальних засад теоретико-правової бази недержавної правоохоронної діяльності в пострадянському суспільстві зроблено й вітчизняною правовою наукою. Так, у праці [4] недержавну охоронну діяльність було визначено як певний різновид юридичної та правоохоронної діяльності, чия головна мета – захист приватноправових інтересів юридичних та фізичних осіб від будь-яких протиправних порушень спеціально створеними для цього суб'єктами, що відповідно до закону використовують спеціальні сили, засоби та методи за суворого дотримання встановленого законодавством порядку [4, с. 6]. Це трактування, на відміну від запропонованого Т.Г. Матвєєвим, відображає належність служб безпеки підприємств до кола суб'єктів правоохорони. Належить також зазначити, що воно є чіткішим за відповідне визначення, сформульоване В.Б. Белорусовим.

У дисертаційному дослідженні П.В. Онопенка не лише визнано легітимність недержавних суб'єктів правоохоронної діяльності, але й висунуто положення, що «...з розширенням сфери громадянського суспільства роль безпосередньої форми реалізації права при здійсненні правоохоронних функцій держави зростатиме, що пов'язане, перш за все, з активізацією різних форм недержавної правоохоронної діяльності» [5, с. 13].

Із цим положенням перегукується висловлена в праці [6] думка, що державне регулювання приватно-охоронної діяльності повинно створювати умови для її активного використання. У цій же праці розкрито механізм взаємодії державних правоохоронних органів з недержавними правоохоронними структурами; сформульовано перелік охоронних послуг, які можуть надавати указані структури.

Досліджуючи адміністративно-правові основи діяльності приватних (недержавних) правоохоронних організацій (структур) та їх взаємодії з ОВС України, А.Г. Сачаво розкрив сутність попередження правопорушень приватними охоронними структурами. Воно охарактеризоване ним як вид діяльності приватних охоронних підприємств (об'єднань), служб безпеки підприємств, установ, організацій, приватних охоронців, здійснюваний у межах їхньої компетенції, із запобігання та припинення правопорушень, виявлення та усунення їх причин і умов, впливу на осіб зі стійкою протиправною поведінкою з метою недопущення з їх боку протиправних діянь на території об'єкта, що обслуговується, а також у відношенні до конкретної приватної охоронної організації та її клієнтів [7].

Варто зауважити, що, хоча в наведеній характеристиці фігурують служби безпеки підприємств, А.Г. Сачаво чомусь їх не бере до уваги, коли намагається розкрити сутність приватної охоронної діяльності. Під нею він розуміє діяльність із захисту прав і законних інтересів фізичних та юридичних осіб, а також з надання їм інших послуг спеціально створеними для цих цілей недержавними підприємствами, що діють на договірній основі й використовують спеціальні сили, засоби й методи

відповідно до закону та за неухильного дотримання встановленого порядку [7].

Хоча більшість українських правознавців уникає використовувати термін «недержавні правоохоронні органи», деякі вітчизняні юристи ним послуговуються [4, с. 3, 5; 8]. Зокрема, у праці [8] читаємо: «Основними ознаками *недержавних правоохоронних органів* (курсив наш. – Л. Ч.) є: вони уповноважуються законом для здійснення правоохоронної функції, у зв'язку з чим наділені відповідною правоохоронною компетенцією; здійснюють свою діяльність із додержанням встановлених законом правил і процедур; мають право застосовувати заходи громадського впливу до осіб, які вчинили правопорушення». Принагідно вкажемо на нелогічність позиції тих юристів, які, уникаючи використовувати термін «недержавні правоохоронні органи», водночас уживають термін «державні правоохоронні органи». Адже користування останнім фактично є визнанням того, що можуть існувати й недержавні правоохоронні органи.

Та продовжимо з'ясування складу механізму АПЗБДСГ і звернімося із цією метою до найбільш відомих трактувань механізму адміністративно-правового забезпечення економічної безпеки. З огляду на сказане вище стосовно кістяка механізму АПЗБДСГ цілком логічно було б очікувати присутності в цих трактуваннях чіткої вказівки на наявність у механізмі адміністративно-правового забезпечення економічної безпеки інституційної складової. Як же стоїть справа насправді?

У дисертації А.В. Сюсюкіна читаємо: «Адміністративно-правовий механізм забезпечення економічної безпеки складається з таких основних елементів: правові норми; суспільні відносини; моніторинг факторів, що визначають виникнення загроз економічній безпеці Росії; правотворчість; правозастосування» [9]. Як бачимо, у цьому положенні інституційну складову механізму адміністративно-правового забезпечення економічної безпеки проігноровано. Правда, нам можуть заперечити, що мовляв А.В. Сюсюкін розрізняє поняття, про яке йдеться, і поняття механізму адміністративно-правового забезпечення економічної безпеки. Проте з його дисертації, особливо з назви та змісту її другого розділу, випливає протилежне.

Ігнорується інституційна складова механізму адміністративно-правового забезпечення економічної безпеки й у його визначенні, запропонованому С.Н. Максимовим, який у авторефераті докторської дисертації стверджує, що даний механізм – це «...передбачена чинним законодавством сукупність цілей, принципів, методів, які відображають накопичений позитивний досвід застосування системи правових засобів, спрямованих на забезпечення ЕБ (економічної безпеки. – Л. Ч.), на застосування адміністративно-правових норм, що регулюють відносини в сфері забезпечення економічної безпеки з метою створення оптимальних

умов для чіткого й послідовного відображення публічних інтересів у даній сфері» [10]¹.

Разом з тим слід зазначити, що С.Н. Максимовим механізм адміністративно-правового забезпечення економічної безпеки проаналізовано глибше, ніж це має місце в роботі [9]. Зокрема, ним показано, що «найбільш значущою складовою в механізмі АПЗЕБ (адміністративно-правового забезпечення економічної безпеки. – Л. Ч.), в якій проявляється об'єднання використовуваних для забезпечення останньої правових засобів, форм і методів діяльності суб'єктів забезпечення ЕБ, є адміністративно-правові режими, установлені в царині забезпечення економічної безпеки» [11, с. 213]. При цьому під таким режимом розуміється «...закріплений нормами адміністративного права, гарантований і стабільний порядок регулювання діяльності держорганів, органів місцевого самоврядування, їх посадових осіб, організацій і громадян, який націлений на чітку регламентацію соціальних відносин у галузі економіки, рішуче припинення такої діяльності, що допускає потенційну можливість для завдання шкоди в сфері ЕБ, та який передбачає реальну можливість використання спеціальних режимних заходів, інших спеціальних форм і методів роботи уповноважених органів, обумовлених необхідністю адекватної протидії загрозам ЕБ» [11, с. 219 – 220].

Цікаво, що, хоча в наведених вище висловлюваннях А.В. Сюсюкіна та С.Н. Максимова щодо механізму АПЗЕБ відсутня вказівка на належність до нього суб'єктів формування й функціонування цього забезпечення, є певні підстави вважати, що зазначений момент суперечить їх позиції в даному питанні. Так, у розділі дисертації А.В. Сюсюкіна, який присвячено механізму АПЗЕБ, є параграф «Система й правовий статус суб'єктів забезпечення економічної безпеки». Що ж до дисертації С.Н. Максимова, то серед наведених у ній ключових елементів механізму адміністративно-правового забезпечення економічної безпеки фігурують суб'єкти правовідносин [11, с. 132]².

Не менш суперечливим є й трактування механізму адміністративно-правового забезпечення економічної безпеки, запропоноване в статті С.І. Лекаря [12], у якій цей механізм та адміністративно-правовий механізм забезпечення економічної безпеки розглядаються як тотожні поняття. Практично на початку викладу основного матеріалу даної статті АПЗЕБ держави визначається як система адміністративно-правових засобів, за допомогою яких здійснюється державний вплив на суспільні відносини в процесі реалізації державної економічної політики з метою їх приведення у відповідність до цілей і завдань забезпечення економічної безпеки держави, покладених на уповноважені державні органи [12, с. 33], а трохи нижче вказується, що «...суб'єктом реалізації адміністративно-правового

механізму забезпечення економічної безпеки є держава в особі уповноважених органів державної влади» [12, с. 34]. Тобто в цій частині праці [12] фактично має місце невизнання належності органів державної влади до АПЗЕБ. Та далі, здійснюючи декомпозицію цього механізму на блоки, С.І. Лекарь цілком слушно виділяє й інституційний блок [12, с. 34], який «...складається з двох елементів, по-перше, органів державної влади, по-друге, структур громадянського суспільства, а саме, громадських організацій, органів місцевого самоврядування тощо» [12, с. 35].

До речі, окреслений у праці [12] склад інституційного блоку свідчить про присутність у ній ще однієї суперечності: Ідеться про таке. За С.І. Лекарем, даний блок включає й недержавні організації, що суперечить сформульованому цим автором визначенню АПЗЕБ. Адже в ньому фігурують цілі й завдання в цій царині виключно державних органів.

ВИСНОВКИ

Незважаючи на зазначені вище недоліки запропонованих С.І. Лекарем, С.Н. Максимовим та А.В. Сюсюкіним трактувань механізму АПЗЕБ, вони, на нашу думку, є етапними для з'ясування сутності механізму АПЗБДСГ. Саме спираючись насамперед на них та їх аналіз, ми сформулювали подану в підсумковій частині даної статті дефініцію цього механізму.

Механізм адміністративно-правового забезпечення безпеки діяльності господарюючих суб'єктів являє собою систему, яку утворюють юридичні та фізичні особи, завдяки діям котрих воно формується й функціонує, а також принципи, форми, методи адміністративно-правового регулювання безпеки діяльності господарюючих суб'єктів і використовувані в рамках останнього юридичний інструментарій (правові норми, правовідносини, акти їх тлумачення й застосування) та технологія протидії загрозам цій безпеці.

Список використаних джерел

1. Матвеев Т.Г. Организация деятельности негосударственной правоохранительной системы: автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. юрид. наук: спец. 12.00.13 «Управление в социальных и экономических системах (юридические аспекты); правовая информатика; применение математических методов и вычислительной техники в юридической деятельности» / Матвеев Тимофей Германович. – М., 1998. – 24 с. – Режим доступа: law.edu.ru/book/book.asp?bookID=1233010.

2. Мак-Мак В.П. Служба безопасности предприятия как субъект частной правоохранительной деятельности : автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. юрид. наук: спец. 12.00.11 «Судебная власть; прокурорский надзор; организация правоохранительной деятельности; адвокатура» / Мак-Мак Василий Петрович. – М., 2003. – 22 с. – Режим доступа: <http://law.edu.ru/book/book.asp?bookID=1188473>.

3. Белорусов В.Б. Административно-правовой статус негосударственных субъектов правоохранительной деятельности в Российской Федерации: дис.

¹ У самій дисертації ми цього визначення не знайшли.

² Як випливає з тексту докторської дисертації С.Н. Максимова [11, с. 130–132], він ототожнює поняття адміністративно-правового забезпечення та адміністративно-правового регулювання.

... докт. юрид. наук : 12.00.14 / Белорусов Виктор Борисович. – М., 2005. – Режим доступу: <http://www.dissercat.com/content/administrativno-pravovoi-status-negosudarstvennykh-subektov-pravookhranitelnoi-deyatelnosti->

4. Краснокутський С.В. Юридична природа недержавної правоохоронної діяльності в Україні: (теоретико-правовий аспект) / Краснокутський Сергій Валерійович : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.01 „Теорія та історія держави і права; історія політичних і правових вчень”. – Х., 2004. – 21 с. – Режим доступу: mydisser.com/files/16965738.doc.

5. Онопенко П. В. Правоохоронні функції Української держави: зміст і реалізація : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.01 «Теорія та історія держави і права; історія політичних і правових вчень» / Онопенко Петро Васильович. – К., 2005. – 20 с.

6. Пікуля Т. О. Правоохоронні органи в механізмі держави України: (теоретико-правові питання функціонування): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.01 «Теорія та історія держави і права; історія політичних і правових вчень» / Пікуля Тетяна Олександрівна. – К., 2004. – Режим доступу: <http://www.libs.com.ua/a-yuridicheskie/21688-1-pravookhoronni-organi-mehanizmi-derzhavi-ukraini-teoretiko-pravovi-pitannya-funkcionuvannya.php>.

7. Сачаво А.Г. Адміністративно-правові основи діяльності приватних охоронних структур та їх взаємодія з ОВС України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.07 «Теорія управління, адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право» / Сачаво Андрій Григорович. – К., 2004. – Режим доступу: http://revolution.allbest.ru/law/00286565_0.html.

8. Ковальська В.В. Міліція в системі правоохоронних органів держави:(адміністративно-правові аспекти): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. юрид. наук: спец. 12.00.07 «Адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право» / Ковальська Віта Володимирівна. – К., 2009. – Режим доступу: http://lawdiss.org.ua/2011-06-24-15-55-06/120007-.html?page=shop.product_details&flypage=flypage.tpl&product_id=2090272&category_id=9120007.

9. Сюсюкин А.В. Административно-правовое регулирование в сфере обеспечения экономической безопасности: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.14 / Сюсюкин Алексей Васильевич. – Ростов-на-Дону, 2004. – Режим доступу: <http://www.dissercat.com/content/administrativno-pravovoe-regulirovanie-v-sfere-obespecheniya-ekonomicheskoi-bezopasnosti>.

10. Максимов С.Н. Административно-правовое обеспечение экономической безопасности в Российской Федерации: концептуальные и методологические аспекты : автореф. дис. на соиск. учен. степ. докт. юрид. наук: 12.00.14 «Административное право и административный процесс» / Максимов Сергей Николаевич. – М., 2014. – Режим доступу: http://dissovet.rudn.ru/web-local/prep/tj/index.php?id=28&mod=dis&dis_id=360.

11. Максимов С.Н. Административно-правовое обеспечение экономической безопасности в Российской Федерации1: концептуальные и методологические аспекты: дис. ... докт. юрид. наук: 12.00.14 / Максимов Сергей Николаевич. – М., 2014. – 298 с. – Режим доступу: http://dissovet.rudn.ru/web-local/prep/tj/index.php?id=28&mod=dis&dis_id=360.

12. Лекарь С.І. Структура адміністративно-правового механізму забезпечення економічної безпеки держави / Лекарь Сергій Іванович // Європейські перспективи. – 2013. – № 1. – С. 33–36.