

ДІЛОВЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ОБ'ЄКТ АУДИТУ

Розкривається значення, види, принципи, етапи та стимули ділового партнерства, доцільність аудиту ділового партнерства.

Ключові слова: *ділове партнерство, аудит, міжнародне стратегічне партнерство, державно-приватне партнерство.*

Постановка проблеми. У сучасному економічному середовищі при постійному зростанні потреб суспільства та необхідності їх оперативного задоволення за умов жорсткої конкуренції та постійного удосконалення технологій, невід'ємною умовою функціонування ринкової економіки є конструктивна взаємодія між економічними суб'єктами. Під економічними суб'єктами у цьому випадку необхідно розуміти будь-які фінансові установи, бізнес-структури, суб'єкти підприємницької діяльності (незалежно від форм господарювання та власності), міжнародні організації, а також державні інститути, які у процесі своєї діяльності пов'язані із забезпеченням потреб суспільства, виконують конкретно покладені на них завдання і функції та мають економічні відносини один з одним фінансового чи нематеріального характеру. Потреба у такій співпраці об'єктивно впливає з неможливості діяти в сучасному прогресивному економічному просторі одноосібно.

У науковій літературі можна зустріти лише розрізнені теоретичні дослідження окремих проблем ділового партнерства. До останнього часу це поняття виступало предметом дослідження політологів, соціологів і лише незначним чином розроблялося економістами. Зокрема, у різних наукових течіях є розробки питань власності, регулювання державою приватних економічних відносин, її контролю за діяльністю приватного сектора.

Деякі аспекти, що стосуються характеристики елементів взаємозв'язку інститутів державної влади з бізнес-структурами відображені в працях відомих основоположників теорії підприємництва, а саме: М. Вебера, Р. Кантільона, А. Маршалла, Ж.-Б. Сея, А. Сміта, Дж. Стігліца, М. Фрідмена, Н. Чемберлена, І. Шумпетера. Проблематикою міжнародного партнерства займаються такі вчені, як Х. Мілнер, Г. Снайдер, Г. Халсті, Г. Ліски, Д. Мітрані, Дж. Гекел.

У сучасній національній економічній науці дослідженню проблем функціонування державно-приватного партнерства присвячено праці відомих українських і російських вчених-економістів, таких як В. Варнавський, А. Власов, С. Данасарова, Б. Данилишин, І. Запатріна, В. Міхеєв, Т. Лебеда, К. Павлюк. Окремі аспекти міждержавного партнерства розглянуто в працях А. Гриценко, І. Жовкви, С. Кононенко, Е. Лісіцина, Б. Тарасюка.

Постановка завдання. Завдання статті полягають у тому, щоб визначити наукове значення поняття ділового партнерства, характерні особливості його видів, принципи, етапи та стимули його реалізації. На цій теоретичній основі надалі буде доведено ефективність і доцільність практичного проведення аудиту ділового партнерства та розглянуто специфіку аудиту окремих його видів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світовий досвід свідчить, що модифікація різних моделей ділового партнерства, пов'язана з регіональними галузевими особливостями, менталітетом, кон'юнктурою ринку, забезпечує не тільки відтворювальний процес, а й надає мультиплікативний економічний ефект, зміцнює соціальну стабільність у суспільстві. Зазначене зумовлює особливу актуальність дослідження існуючих проблем становлення та розвитку ділового партнерства в економіці України [1, с. 36].

Але проблема становлення та розвитку ділового партнерства є нерозривно пов'язаною з питаннями вибору ділових партнерів. Якщо розглянути ділове партнерство підприємства, представника середнього чи великого бізнесу, то його ділові зв'язки будуть надзвичайно різноманітними. Першочерговими та найголовнішими партнерами є звичайно контрагенти та покупці, при цьому, по суті, не має значення чи це підприємство торгівлі, чи його спеціалізація – надання послуг. Але не потрібно забувати про інші взаємодії певного підприємства з іншими. Тут достатньо широкий діапазон – починаючи від можливо-го аутсорсингу, послуг бухгалтерії та зовнішнього аудиту, юридичної підтримки, банківських послуг, рекламних та PR-компаній, та закінчуючи компаніями з доставки води, закупівлі канцелярії та вивозу сміття.

Насамперед, економічний суб'єкт перш за все має акцентувати увагу на правильному виборі партнерів. Для цього йому необхідно встановити чіткі критерії відбору. Відповідно до цього виникають чіткі стимули партнерства, які, у свою чергу, мають відповідати цілям суб'єктів економічних відносин (рис. 1).

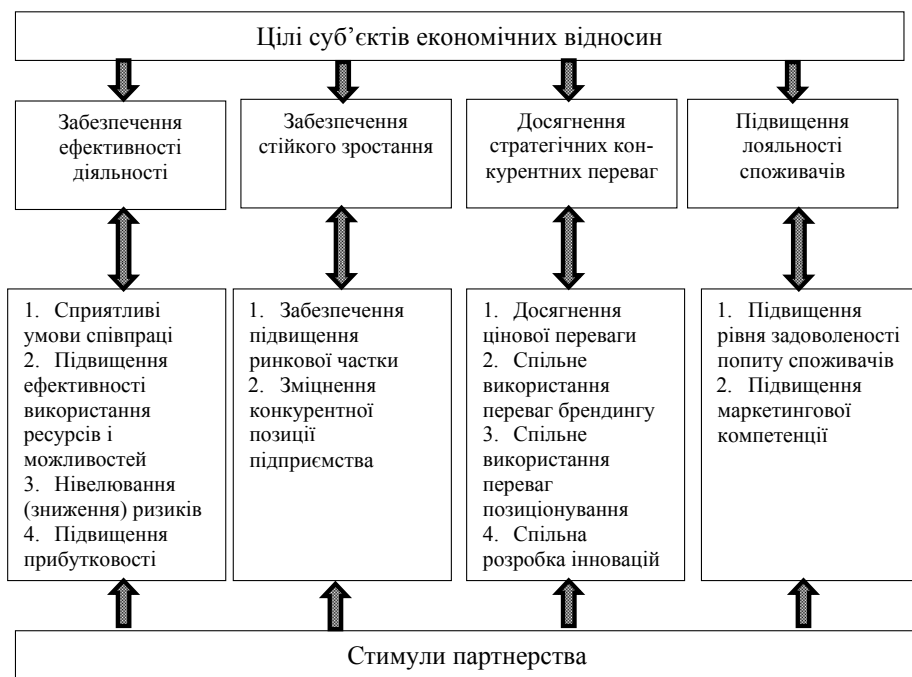


Рис. 1. Пріоритетні цілі економічних суб'єктів та комплекс стимулів партнерства, що активізують процеси їх досягнення

Сьогодні як бізнес, так і державні структури, намагаються досягти максимальної ефективності у всіх процесах, тому не потрібно забувати, що від правильного вибору партнерів великою мірою залежить успішність справи. Вихо-

дячи з цих положень, чим точніше і правильніше економічний суб'єкт сформулює свою позицію щодо вибору партнерів, чим чіткішими будуть критерії його вибору, тим більшого економічного ефекту можна буде досягти у подальшій співпраці.

Цілком справедливим судженням є те, що цей вибір залежить від сфери та масштабів діяльності суб'єкта, від його зв'язків, економічного стану, прибутковості бізнесу та низки зовнішніх факторів. У такому випадку партнери визначають свої інтереси і розробляють стратегію їх узгодження і реалізації (табл. 1).

Першочерговим аспектом є якість наданих ними послуг, наступним, як на мене, за суттєвістю має бути їх вартість і, як наслідок, той ефект, який вони приносять для компанії. Причому ефект може бути в такому випадку не лише у вигляді прибутку, а й у вигляді репутації. Але при такій постановці питання, жоден економіст не дозволить собі упустити питання оптимального поєднання ціни та якості. Таке трактування є досить справедливим, оскільки, якщо ми отримуємо один і той самий ефект при різних комбінаціях ціни та якості, то в деяких випадках правильним буде вибір нижчих цін і, як наслідок, економія коштів. Але питання полягає в тому, хто ж зможе прорахувати все вищенаведене, дати об'єктивну оцінку наявній ситуації та зможе окреслити потенційний сценарій розвитку подій.

Таблиця 1

Етапи механізму формування і реалізації системи ділового партнерства

Етап ділового партнерства	Зміст етапу
1-й етап	Визначення пріоритетних сфер партнерства. Порівняльний аналіз ринкового середовища, визначення сильних і слабких сторін партнерів
2-й етап	Визначення принципів ділового партнерства
3-й етап	Визначення стратегічних інтересів партнерів
4-й етап	Формулювання стратегічних цілей партнерства
5-й етап	Розробка стратегії досягнення цілей партнерства
6-й етап	Розробка програм реалізації цілей
7-й етап	Оцінка ефективності реалізації цілей

Оскільки за масштабами ця справа не з легких, та й «пропозиція» партнерів достатньо велика, то доцільним виходом з цієї ситуації є проведення аудиту ділового партнерства. Доцільність його здійснення полягає у тому, що завдяки аудиту підприємство матиме чіткий аналіз ситуації на ринку та точні рекомендації з приводу можливих альтернатив вкладання ресурсів. Поштовхом для проведення аудиту ділового партнерства для компанії має стати бажання оптимального витрачання фінансових ресурсів. А саме, досягнувши потрібного результату і обравши оптимальні пропозиції на ринку, уклавши договори про співпрацю чи надання послуг, отримавши якісні послуги чи товари, підприємство зможе або заощадити кошти, або при тому самому обсязі витрачання коштів досягнути максимально можливої віддачі.

Суттєвою ознакою, що визначає специфіку ділового партнерства, на відміну від співробітництва, є базові принципи, що є фундаментом взаємодії.

До цих принципів можна віднести такі: прозорість; стабільність; економічна обґрунтованість; взаємовигідність; довготривалість; взаєморозуміння; економічність [2, с. 63].

Виходячи з вищенаведеного, доцільним є детальний розгляд таких двох основних форм ділового партнерства, як державно-приватне та міжнародне стратегічне партнерство.

Грунтуючись на багаторічному світовому досвіді, однією з умов для нормального функціонування ринкової економіки є конструктивна взаємодія біз-

несу та держави. Потреба у такій співпраці полягає у неможливості держави повною мірою забезпечити повноцінне виконання своїх функцій з причин браку коштів, ресурсів чи просто за рахунок нездатності держави швидко реагувати на зміни у економіко-технологічній сфері. Характер цієї взаємодії, методи та конкретні форми державно-приватного ділового партнерства можуть суттєво відрізнятися залежно від зрілості і національних особливостей ринкових відносин. При цьому держава за будь-яких умов повинна виконувати свої соціально відповідальні функції, пов'язані із загальнонаціональними інтересами, а бізнес, відповідно, завжди залишається джерелом розвитку і збільшення суспільного багатства.

Державно-приватне партнерство в системі відтворювального процесу є однією з базисних складових теорії змішаної економіки, формування і вияв якої визначається інституціональним середовищем і поширюється на широкий спектр галузей і видів виробництва. З усього різноманіття регулюючих функцій держави одна з головних полягає у створенні економіко-правових та інших умов для суб'єктів підприємницької діяльності при реалізації ними конкретних проєктів, що є на сьогодні відносно новою формою розвитку теорії державного регулювання економіки [3, с. 23, 25].

Особливістю проведення аудиту державно-приватного ділового партнерства є те, що замовником у цьому випадку може виступати лише держава. Відповідно, при проведенні аудиту можливі корупційний вплив і фальсифікація результатів, оскільки йдеться звичайно про великі суми державних коштів та великі замовлення. Тому ефективність проведення такого аудиту і визначення оптимального партнера для держави має забезпечуватись через встановлення жорсткого контролю останньої над усім процесом загалом та його окремими стадіями зокрема.

Водночас світова практика свідчить, що необхідність у додатковому залученні приватного капіталу виникає перш за все саме в тих сферах, за які держава повинна нести відповідальність, зокрема це стосується об'єктів транспортної, комунальної, соціальної інфраструктури; об'єктів культури; історичних та архітектурних пам'яток тощо [4, с. 9].

Дійовим засобом підвищення ефективності державної власності є розвиток партнерських відносин держави та бізнесу, що дасть змогу залучити в державний сектор економіки додаткові ресурси, насамперед, інвестиції. У такій системі відносин відбувається об'єднання ресурсів і потенціалів держави і бізнесу, спрацьовує «ефект синергії», що сприяє підвищенню ефективності використання наявних ресурсів, розподілу ризиків між державним та приватним сектором та їхній мінімізації.

У широкому розумінні термін «державно-приватне партнерство» охоплює всі форми кооперації між державою і приватним сектором, які знаходяться в полі вирішення завдань, що традиційно належать до компетенції держави, самою державою, з одного боку, приватизацією – з іншого [5].

Позитивною стороною у розвитку державно-приватного партнерства є те, що фінансові активи приватного сектора економіки є дещо мобільнішими, ніж державні. Це, відповідно, дозволяє приватному бізнесу випереджати державний сектор у застосуванні науково-технічних нововведень, які значно полегшують і пришвидшують певні виробничі процеси. Проте навіть за таких умов для приватного сектора часто ускладнений доступ до сфер, які вважаються державними або ризики діяльності в них виявляються доволі високими [6, с. 323].

Для контролю над ступенем ризикованості того чи іншого етапу реалізації проєкту необхідно на регулярній основі стежити за ключовими характеристиками стану підприємства – об'єкта державно-приватного партнерства. Тут важливим етапом перевірки та оцінки проєкту може виступати проведення аудиту ефективності та доцільності ділового партнерства. Тобто потрібно якраз ви-

рішити, чому державі доцільно співпрацювати саме з цим підприємством, а не іншим, які економічні вигоди вона зможе отримати у майбутньому та на скільки зможе мінімізувати ступінь ризикованості запланованого проекту [7, с. 187].

Основою для вибору форми державно-приватного партнерства є правова підстава реалізації його конкретної моделі. Існує кілька основних форм державно-приватних партнерств – контракт, оренда, концесія, угода про розподіл продукції та спільні підприємства.

Розглядаючи міжнародне стратегічне партнерство та виходячи з того, що сучасним міжнародним відносинам притаманні стрімкий динамізм і тенденція до подальшого ускладнення системи міжнародних зв'язків, які набувають багатомірності за всіма напрямками – від економіки і фінансів до сфери безпеки – взаємна залежність міжнародних суб'єктів постійно зростає, що вимагає пошуку нових форм для їх координованої та узгодженої взаємодії. Новітні виклики міжнародній безпеці, які мають транскордонний характер, потребують спільних зусиль міжнародного співтовариства. У цих умовах на перший план виходить завдання побудови гнучкої й диференційованої системи відносин України з ключовими міжнародними акторами, яка відповідатиме викликам глобалізованого світу і сприятиме посиленню ролі нашої держави на світовій арені [8, с. 22].

Відносини стратегічного партнерства є одним з важливих інструментів зовнішньої політики, який дедалі ширше використовується провідними країнами та інтеграційними об'єднаннями, оскільки дозволяє підвищити результативність їх дій на міжнародній арені. Довгострокове, випробуване часом партнерство стає гнучким механізмом взаємодії країн, об'єднаних навколо вирішення стратегічних завдань для реалізації власних національних інтересів і підвищення рівня стабільності у світі.

Випробовування міцності стратегічних відносин відбувається в умовах поглиблення глобальної і регіональної конкуренції, загострення боротьби за ринки збуту та природні ресурси на тлі наростання негативних тенденцій у глобальній економіці. Перерозподіл міжнародного балансу сил, стрімкий розвиток нових глобальних потуг створюють додаткові виклики для консолідації дій країн-партнерів і водночас породжують можливості для створення нових конфігурацій міжнародного партнерства.

Стратегічне партнерство – тип міждержавних відносин, побудований як послідовна система взаємодії держав у напрямі реалізації спільних стратегічних завдань, інтересів та цілей. На відміну від союзницьких відносин, стратегічне партнерство не передбачає жорсткої системи зобов'язань політичного, економічного, гуманітарного або безпекового характеру [9].

Партнерські відносини мають складну структуру, яка передбачає визначення рівнів партнерських відносин, економічну вагу суб'єктів відносин, форму власності, носієм якої є економічні партнери.

Можна визначити такі рівні партнерів міжнародних економічних відносин:

- партнерські відносини між державами;
- партнерські відносини між державами і окремими суб'єктами міжнародних економічних відносин (ТНК, компаніями);
- партнерські відносини між окремими суб'єктами міжнародних економічних відносин [2, с. 63].

Особливістю проведення аудиту міжнародного стратегічного партнерства є те, що тут мають місце особливі тристоронні відносини, замовник і відповідальна сторона – країни. Іншими словами, нехарактерною є масштабність. Але, незважаючи на масштаби, аудитор, провівши аналіз конкретної ділянки, що цікавить замовника, може надати рекомендації про доцільність підписання з ним угоди [10, с. 198].

Висновки з проведеного дослідження. Ділове партнерство у сучасному економічному просторі все частіше виступає об'єктом аудиторської перевірки. Його необхідність впливає з потреби замовника отримати якісну інформацію про стан справ у партнерів для прийняття ефективних управлінських рішень і, як наслідок, ефективного управління підприємством. Проведення аудиту ділового партнерства в державно-приватній та міжнародній взаємодії, у свою чергу, дасть змогу віднайти приховані можливості для державних структур, приватного сектора та країн-партнерів відповідно, таким чином збільшивши ефективність їх співпраці.

Список використаної літератури

1. Айрапетян М.С. Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства / М.С. Айрапетян // Государственная власть и местное самоуправление. – 2009. – № 2. – С. 35–42.
2. Кравченко О.В. Міжнародне стратегічне економічне партнерство в сучасних умовах глобалізації / О.В. Кравченко // Маркетинг в Україні. – 2011. – № 4 (68). – С. 61–65.
3. Варнавакий В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В.Г. Варнавакий; Ин-т мировой экономики и междунар. отношений. – М.: Наука, 2005. – 315 с.
4. Мельник А. Державно-приватне партнерство в системі інституціонального забезпечення економічних процесів / А. Мельник, С. Підгаєць // Вісник ТНЕУ. – Тернопіль. – 2011. – № 1. – С. 7–19.
5. Власов А. Особый путь Петербурга в сфере государственно-частного партнерства [Электронный ресурс] / А. Власов. – Режим доступа: www.konkir.ru/article.html?id=3772
6. Public and private sector partnerships: Fostering enterprise / Edit.: L. Montanheiro, B. Haigh, D. Morris, N. Horvatin. – Sheffield: Hallam University, 1998. – 698 p.
7. Jones Robert A. The European Union as a promoter of Public-private partnerships // Public and private sector partnerships: fostering enterprise. – Sheffield Hallam University Press. – 1998. – P. 183–194.
8. Шемаєв В.В. Пріоритизація країн – зовнішньоекономічних партнерів України / В.В. Шемаєв // Проблеми науки. – 2012. – № 5. – С. 20–23.
9. Парахонський Б. «Стратегічне партнерство України». Аналітична записка / Б. Парахонський, Г. Яворська // НІСД при Президентові України. – Жовтень 2011.
10. Kanji Gopal K, Business excellence through partnership // Public and private sector partnerships: fostering enterprise. – Sheffield Hallam University Press. – 1998. – P. 195–206.

Раскрывается значение, виды, принципы, этапы и стимулы делового партнерства, целесообразность аудита делового партнерства.

Ключевые слова: деловое партнерство, аудит, международное стратегическое партнерство, государственно-частное партнерство.

Values, types, principles, stages and motivations of business partnership, the feasibility of auditing business partnership are determined.

Key words: business partnership, audit, international strategic partnerships, public-private partnership.

Одержано 21.01.2013.