

## АННОТАЦИИ

**Аборчи А.В.** *Концептуальные подходы к определению равновесного количества банков в экономике.* – С. 173.

Проанализированы концептуальные подходы к определению равновесного количества банков в экономике государства. Сделан вывод о том, что оптимальное количество банков должно обеспечивать полное удовлетворение спроса на финансовые ресурсы, а также способствовать достижению макроэкономического равновесия.

*Ключевые слова:* банки, банковская система, равновесие, количество банков, концепция, подход, конкуренция.

**Бавин В.В.** *Анализ мирового опыта использования полуавтономных налоговых агентств и возможностей его применения в Украине.* – С. 151.

Выделены проблемы, существующие в налоговой системе Украины, на примере статистических данных и исследований Всемирного банка. Проанализирован международный опыт реформирования налоговой системы при помощи создания полуавтономных налоговых агентств на примере различных стран. Выделены общие признаки, которые присущи большинству SARA вне зависимости от институциональных особенностей стран, в которых они используются. Выполнен анализ работ зарубежных авторов по данной проблеме. Выделены положительные и отрицательные аспекты реформ на принципах SARA. Обоснованы рекомендации по возможным направлениям реформирования налоговой системы Украины с использованием полуавтономных налоговых агентств.

*Ключевые слова:* полуавтономные налоговые агентства, налоговая система, институциональные условия, коррупция, реформы.

**Базартинова А.В.** *Методы определения стоимости заемного капитала предприятия.* – С. 180.

Обоснована современная экономическая ситуация в Украине. Дано определение понятия «стоимость заемного капитала». Выявлена различная терминология оценки стоимости заемного капитала. Рассмотрены внутренние и внешние факторы, под влиянием которых образуется стоимость заемного капитала, а также определены ее этапы формирования. Обобщен подход для определения средневзвешенной стоимости заемного капитала предприятия. Выявлены ее основные составляющие: цена банковского кредита, лизинга и облигационного займа.

*Ключевые слова:* оценка стоимости заемного капитала, заем, банковский кредит, облигационный заем, лизинг, средневзвешенная стоимость заемного капитала.

**Брюховецкая Н.Е., Педерсен И.А.** *Методология оценки рисков предприятия.* – С. 17.

Обоснована необходимость оценки величины рисков предприятия, функционирующего в условиях рыночной экономики. Раскрыта сущность понятия "риск"; рассмотрены трактовки данного понятия различными авторами. Предложено авторское определение сущности риска. Проанализированы методы качественного и количественного анализа рисков, особенности и условия их проведения. Представлены этапы проведения качественного и количественного анализа рисков. Выявлены преимущества и недостатки основных методов оценки рисков предприятия.

*Ключевые слова:* риск, величина риска, количественные и качественные методы оценки риска, преимущества и недостатки основных методов оценки риска предприятия.

**Булеев И.П., Хромов Н.И.** *Организационно-экономический механизм внедрения системы развития человеческого капитала предприятия.* – С. 3.

Исследованы вопросы роли человеческого капитала в повышении социально-экономической эффективности производства, капитализации предприятия, достижении высоких конечных результатов экономического развития. Обоснованы количественные и качественные факторы эффективности работы персонала предприятия, повышения уровня его профессиональной пригодности. Предложена система управления мотивационными аспектами развития человеческого капитала.

*Ключевые слова:* человеческий капитал, механизм реализации стратегии, мотивационные факторы развития, критерии эффективности.

**Васильева Н.Ф.** *Информационный риск как составляющая экономического риска в антикризисном управлении.* – С. 37.

С целью совершенствования подходов к минимизации рисков в процессе антикризисного управления рассмотрены информационные риски (далее – ИР) как составляющая экономических рисков. В результате исследования выделены основные источники ИР, предложены меры по их снижению.

*Ключевые слова:* информационные риски, экономические риски, антикризисное управление, информация, информационное обеспечение, информационная безопасность, онлайн-электронный бизнес.

**Галкин Н.С.** *Традиционная и электронная торговля в Украине.* – С. 189.

Исследована конкуренция институтов электронной и традиционной торговли в Украине. Рассмотрены различия правил поведения покупателей и продавцов в каждом из этих институтов. Для покупателя выделены этапы покупки, а также показана конкуренция на каждом из них. Конечный результат в конкуренции определяется в результате "голосования гривней". Для продавца определены различия в торговле через каждый из институтов, а конкуренция идет посредством выбора канала продаж, присущего конкретному институту. Сформулированы последствия данной конкуренции и прогнозы развития ситуации.

*Ключевые слова:* электронная торговля, институт торговли, интернет-магазин, институциональные изменения в торговле, конкуренция институтов.

**Гриневская С.Н., Ганзуленко Р.М.** *Бюджетная и социальная политики: механизмы регулирования.* – С. 50.

Рассмотрены теоретические и научно-методические вопросы регулирования сбалансированного экономического и социального развития в условиях ограниченных финансовых ресурсов. Определены принципы и приоритеты государственной бюджетной и социальной политики. Обоснованы применения инновационных механизмов управления государственными финансами и нового упорядоченного и системного нормативно-правового обеспечения.

*Ключевые слова:* государственное регулирование, социальная и бюджетная политики, социальная ориентация экономики, социализация бюджета.

**Дементьева Т.А.** *Аутсорсинг как средство повышения конкурентоспособности малых и средних предприятий.* – С. 104.

Проанализированы тенденции, перспективы развития аутсорсинга. Основным мотивом, который побуждает предприятия применять аутсорсинг, является потребность в улучшении обслуживания клиентов, снижении расходов, сосредоточении на основных ее видах, избежании дополнительных инвестиций, снижении определенных рисков и т.д. Сосредоточено внимание на возможностях и рисках применения аутсорсинга для оптимизации бизнеса.

*Ключевые слова:* аутсорсинг, кластер, инвестиции, бизнес, предприятия.

**Дзюба Б.П., Шишацкий Д.В.** *Моделирование налоговых реакций корпоративных структур.* – С. 97.

Предложен научно-методический подход к оценке влияния налоговых реакций корпоративных структур на объем их налоговых платежей, в основе которого лежит модель оптимизации корпоративной структуры своих налоговых платежей после изменения налоговой среды. Модель базируется на предположении о стремлении собственников корпоративной структуры к сохранению или увеличению своей прибыли после налогового реформирования и наличии ограничений по реализации различных типов налогового поведения. В качестве оптимизируемого показателя используется разница между налоговыми платежами до и после изменения налоговой среды.

*Ключевые слова:* корпоративные структуры, налоговое поведение, налоговые реакции, модели налогового поведения.

Рассматриваются некоторые аспекты кооперации крупного и малого бизнеса. Подчеркивается актуальность развития кооперационных связей между разными формами бизнеса в отечественной экономике. Раскрывается позитивная роль малого бизнеса как экономического партнера крупных предприятий, преимущества и недостатки основных форм производственной кооперации, которые сложились в современной мировой практике. Обращается внимание на то, что в условиях дефицита собственных средств малых предприятий и физических лиц–предпринимателей использование аутсорсинга способствует развитию малого бизнеса и повышению его роли в современной экономике.

*Ключевые слова:* малый бизнес, крупный бизнес, производственная кооперация, формы кооперации, аутсорсинг, субконтрактинг, франчайзинг, лизинг, кластер, бизнес-инкубирование.

**Ефименко Г.В.** *Управление капитализацией в рамках классических и современных подходов менеджмента.* – С. 163.

Рассмотрена сущность научных подходов к управлению. Исследованы теоретические и методические особенности использования научных положений классических и современных подходов к менеджменту в процессе управления капитализацией промышленных предприятий. Обосновано использование процессного подхода как основного в построении системы управления капитализацией.

*Ключевые слова:* капитализация, менеджмент, предприятие, процессный подход.

**Завгородняя О.П.** *Проблемы вертикальной интеграции теплогенерирующих компаний Украины в контексте их приватизации.* – С. 113.

Выполнен анализ приватизации энергетических компаний Украины. Определена направленность этого процесса. Выявлены факторы, которые повлияли на оценку стоимости приватизируемых энергетических компаний. Обоснованы особенности вертикальной интеграции при создании энергоугольных компаний и необходимость взвешенного подхода к этому процессу на основе измерения потенциальных выгод/потерь, связанных с ним.

*Ключевые слова:* приватизация, энергетическая компания, тепловая генерация, вертикальная интеграция.

**Петренко Ю.А.** *Оценка налогового потенциала промышленного города.* – С. 221.

Предложен расчет налогового потенциала промышленного города и индекса налогового потенциала. Рассмотрены подходы к определению понятия "налоговый потенциал", выделено восемь основных методов его оценки. Дано определение налогового потенциала промышленного города. Проанализирован опыт оценки налогового потенциала в странах Евросоюза и в Украине. Предложены алгоритм и методика оценки налогового потенциала промышленного города, основанные на методе репрезентативной налоговой системы.

*Ключевые слова:* налоговый потенциал, промышленный город, методы оценки, метод репрезентативной налоговой системы.

**Пономарев С.В.** *Развитие механизмов общего финансирования энергосберегающих проектов.* – С. 264.

Определены критерии эффективности механизмов общего финансирования энергосберегающих проектов, предложена система показателей для их оценки. Обоснованы направления развития института общего финансирования энергосбережения.

*Ключевые слова:* общее финансирование, государственно-частное партнерство, энергосбережение, повышение энергоэффективности.

**Прокопенко Р.В.** *Прогнозирование конфликтов институтов инвестирования.* – С. 64.

Изложен научно-методический подход к оценке последствий конфликта инвестиционных институтов, который дает возможность прогнозирования инвестиций в украинскую промышленность. Суть конфликта между институтами инвестирования заключается в том, что субъектами являются институт обратного инвестирования в Украину и институт вложения выведенных средств за рубежом. Участниками конфликта являются предприятия перерабатывающих отраслей промышленности, причем конфликт этот внутренний. Объектом конфликта являются действия,

соответствующие каждому из институтов, которые были описаны выше. Инцидент конфликта возникает при выводе средств за рубеж и возникновении необходимости в принятии решения об их дальнейшем направлении.

*Ключевые слова:* институты инвестирования, конфликты, промышленные предприятия, прогнозирование.

**Рассуждай Л.Н.** *Капитализация как фактор инвестиционной привлекательности угледобывающих предприятий.* – С. 71.

Рассмотрена сущность капитализации как фактора инвестиционной привлекательности предприятия. Предложены методы оценки рыночной стоимости предприятия. Обоснована возможность использования доходного подхода оценки стоимости угледобывающего предприятия с использованием методов прямой капитализации и дисконтирования денежных потоков.

*Ключевые слова:* капитализация, инвестиционная привлекательность, угледобывающие предприятия, методы оценки.

**Рассуждай Э.Я.** *Формирование стратегии развития предприятия на основе стоимостно-ориентированного подхода.* – С. 203.

Проанализированы теоретические основы управления стоимостью капитала предприятия. Обосновано, что уровень стоимости капитала предприятия является важным измерителем его рыночной стоимости и капитализации. При этом делается вывод, что построение стоимостно-ориентированной модели управления стоимостью предприятия нуждается в осмыслении при применении его к украинским реалиям. Предполагается использовать подход VBM, который позволяет формировать экономическую стратегию развития предприятия и обеспечивает повышение эффективности стратегических и оперативных управленческих решений на всех уровнях управления.

*Ключевые слова:* стоимость капитала, стоимостно-ориентированный подход, капитализация, экономическая стратегия.

**Семенов А.Г., Закаблук А.А., Шарко А.И.** *Особенности формирования и использования кадрового потенциала предприятия.* – С. 28.

Рассмотрены особенности формирования и использования кадрового потенциала копрового цеха ОАО "Запорожсталь". Приведены показатели производительности труда и трудоемкости за 2008-2010 гг. Доказано, что повышение среднечасовой выработки в 2010 г. достигнуто в целом за счет снижения трудоемкости.

*Ключевые слова:* кадровый потенциал, производительность труда, трудоемкость, предприятие.

**Черная А.А.** *Инструменты управления развитием человеческого капитала на промышленном предприятии.* – С. 122.

Рассмотрены важные внутриорганизационные документы: компенсационный пакет и кодекс корпоративной культуры, которые обеспечивают благоприятные институциональные условия развития человеческого капитала. Обосновано влияние трансформации внутриорганизационных норм и правил на развитие человеческого капитала.

*Ключевые слова:* человеческий капитал, институциональный механизм, управление развитием, персонал, предприятие, институциональные изменения, институты, внутриорганизационные документы.

**Черных Е.В.** *Препятствия и направления регионального развития социальной ответственности отечественных предприятий.* – С. 140.

Рассмотрена сущность социальной ответственности в современных условиях развития экономики страны. Сделаны выводы относительно особенностей развития социальной ответственности предприятий на уровне регионов. Выявлены показатели, влияющие на социально-экономическое развитие регионов присутствия предприятий. На основе SWOT-анализа выявлены сильные и слабые стороны, возможности и угрозы развития социальной ответственности бизнеса в Донецком регионе.

*Ключевые слова:* социальная ответственность бизнеса, социальная ответственность предприятий, социально-экономическое развитие региона.

**Шемякина Н.В., Гориненко А.С.** *Состояние и проблемы инвестиционной деятельности в промышленности Украины. – С. 83.*

Проанализировано текущее состояние инвестиционной деятельности в Украине, исследованы проблемы инвестиционного развития. Рассмотрена структура капитальных инвестиций. Приведена динамика валовых капитальных инвестиций в промышленности и объемов ВВП. Проанализированы тенденции и структура инвестиций в основной капитал по видам промышленной деятельности отечественными предприятиями в последние годы. Предложены возможные способы использования и совершенствования оптимизации структуры источников финансирования инвестиций в основной капитал. Рассмотрены источники, тенденции и структура инвестиций в инновационные продукты и процессы. Обоснованы основные направления активизации инвестиционной деятельности и повышения инвестиционной привлекательности отечественной экономики.

*Ключевые слова:* инвестиции, развитие, промышленность, привлечение инвестиций, инвестиционная политика, динамика инвестиций.

**Шемякина Н.В., Пономаренко А.А.** *Перспективы лизингового кредитования технического обновления промышленного производства в условиях инновационного развития. – С. 251.*

Исследуется доступность лизинга машин и оборудования, а также проблема недофинансирования капитальных вложений. Раскрыты недостатки действующей системы финансирования инвестиций, что определяет необходимость разработки новых методов. Показано, что определенный рост эффективности производства зависит от возможности внедрения новых видов оборудования. Исследовано влияние банковского сектора на развитие рынка лизинговых услуг, а также возможность активизации банков в сфере инвестирования путем применения лизингового кредитования.

*Ключевые слова:* лизинговые операции банков, техническая база промышленного производства, инновационное развитие, рынок банковских услуг.

## АНОТАЦІЇ

**Аборчі О.В.** *Концептуальні підходи до визначення рівноважної кількості банків в економіці.* – С. 173.

Проаналізовано концептуальні підходи до визначення рівноважної кількості банків в економіці держави. Зроблено висновок про те, що оптимальна кількість банків має забезпечувати повне задоволення попиту на фінансові ресурси, а також сприяти досягненню макроекономічної рівноваги.

*Ключові слова:* банки, банківська система, рівновага, кількість банків, концепція, підхід, конкуренція.

**Бавін В.В.** *Аналіз світового досвіду використання напівавтономних податкових агентств і можливостей його вживання в Україні.* – С. 151.

Виділено проблеми, які існують у податковій системі України, на прикладі статистичних даних і досліджень Всесвітнього банку. Проаналізовано міжнародний досвід реформування податкової системи за допомогою створення напівавтономних податкових агентств на прикладі різних країн. Виділено загальні ознаки, які притаманні більшості SARA незалежно від інституціональних особливостей країн, у яких вони використовуються. Виконано аналіз робіт зарубіжних авторів з даної проблеми. Виділено позитивні та негативні аспекти реформ на принципах SARA. Обґрунтовано рекомендації щодо можливих напрямів реформування податкової системи України з використанням напівавтономних податкових агентств.

*Ключові слова:* напівавтономні податкові агентства, податкова система, інституціональні умови, корупція, реформи.

**Базаргінова О.В.** *Методи визначення вартості позикового капіталу підприємства.* – С. 180.

Обґрунтовано сучасну економічну ситуацію в Україні. Дано визначення поняття «вартість позикового капіталу». Виявлено різну термінологію оцінки вартості позикового капіталу. Розглянуто внутрішні й зовнішні фактори, під впливом яких утворюється вартість позикового капіталу, а також визначено її етапи формування. Узагальнено підхід для визначення середньозваженої вартості позикового капіталу підприємства. Виявлено її основні складові: ціна банківського кредиту, лізингу та облігаційної позики.

*Ключові слова:* оцінка вартості позикового капіталу, позика, банківський кредит, облігаційна позика, лізинг, середньозважена вартість позикового капіталу.

**Брюховецька Н.Ю., Педерсен І.О.** *Методологія оцінки ризиків підприємства.* – С. 17.

Обґрунтовано необхідність оцінки величини ризиків підприємства, яке функціонує в умовах ринкової економіки. Розкрито сутність поняття "ризик"; розглянуто трактування цього поняття різними авторами. Запропоновано авторське визначення сутності ризику. Проаналізовано методи якісного і кількісного аналізу ризиків, особливості й умови їх проведення. Подано етапи проведення якісного і кількісного аналізу ризиків. Виявлено переваги і недоліки основних методів оцінки ризиків підприємства.

*Ключові слова:* ризик, величина ризику, кількісні і якісні методи оцінки ризику, переваги і недоліки основних методів оцінки ризику підприємства.

**Булєєв І.П., Хромов М.І.** *Організаційно-економічний механізм упровадження системи розвитку людського капіталу підприємства.* – С. 3.

Досліджено питання ролі людського капіталу в підвищенні соціально-економічної ефективності виробництва, капіталізації підприємства, досягненні високих кінцевих результатів економічного розвитку. Обґрунтовано кількісні та якісні чинники ефективності роботи персоналу підприємства, підвищення рівня його професійної придатності. Запропоновано систему управління мотиваційними аспектами розвитку людського капіталу.

*Ключові слова:* людський капітал, механізм реалізації стратегії, мотиваційні чинники розвитку, критерії ефективності.

**Васильєва Н.Ф.** *Інформаційний ризик як складова економічного ризику в антикризовому управлінні.* – С. 37.

З метою вдосконалення підходів до мінімізації ризиків у процесі антикризового управління розглянуто інформаційні ризики (далі – ІР) як складову економічних ризиків. У результаті дослідження виділено основні джерела ІР, запропоновано заходи для їх зниження.

*Ключові слова:* інформаційні ризики, економічні ризики, антикризове управління, інформація, інформаційне забезпечення, інформаційна безпека, онлайн-електронний бізнес.

**Галкін М.С.** *Традиційна та електронна торгівля в Україні.* – С. 189.

Досліджено конкуренцію інститутів електронної та традиційної торгівлі в Україні. Розглянуто відмінності правил поведінки покупців і продавців у кожному з цих інститутів. Для покупця виділено етапи покупки, а також показано конкуренцію на кожному з них. Кінцевий результат у конкуренції визначається в результаті "голосування гривнею". Для продавця визначено відмінності в торгівлі через кожен з інститутів, а конкуренція йде за допомогою вибору каналу продажів, притаманного конкретному інституту. Сформульовано наслідки даної конкуренції і прогнози розвитку ситуації.

*Ключові слова:* електронна торгівля, інститут торгівлі, інтернет-магазин, інституційні зміни в торгівлі, конкуренція інститутів.

**Гринецька С.М., Ганзуленко Р.М.** *Бюджетна та соціальна політики: механізми регулювання.* – С. 50.

Розглянуто теоретичні та науково-методичні питання регулювання збалансованого економічного та соціального розвитку в умовах обмежених фінансових ресурсів. Визначено принципи та пріоритети державної бюджетної та соціальної політики. Обґрунтовано засади використання інноваційних механізмів управління державними фінансами й нового упорядкованого та системного нормативно-правового забезпечення.

*Ключові слова:* державне регулювання, соціальна та бюджетна політики, соціальна орієнтація економіки, соціалізація бюджету.

**Дементьєва Т.А.** *Аутсорсинг як засіб підвищення конкурентоспроможності малих і середніх підприємств.* – С. 104.

Проаналізовано тенденції, перспективи розвитку аутсорсингу. Основним мотивом, що спонукає підприємства до прийняття рішення щодо використання аутсорсингу, є потреба в поліпшенні обслуговування клієнтів, зниженні витрат, підвищенні гнучкості діяльності, зосередженні на основних її видах, уникненні додаткових інвестицій, зниженні певних ризиків тощо. Зосереджено увагу на можливостях і ризиках застосування аутсорсингу для оптимізації бізнесу.

*Ключові слова:* аутсорсинг, кластер, інвестиції, бізнес, підприємство.

**Дзюба Б.П., Шишацький Д.В.** *Моделювання податкових реакцій корпоративних структур.* – С. 97.

Запропоновано науково-методичний підхід до оцінки впливу податкових реакцій корпоративних структур на обсяг їх податкових платежів, в основі якого лежить модель оптимізації корпоративної структури своїх податкових платежів після зміни податкового середовища. Модель базується на припущенні про прагнення власників корпоративної структури до збереження або збільшення свого прибутку після податкового реформування і наявності обмежень із реалізації різних типів податкової поведінки. Як показник, що оптимізується, використовується різниця між податковими платежами до і після зміни податкового середовища.

*Ключові слова:* корпоративні структури, податкова поведінка, податкові реакції, моделі податкової поведінки.

**Єгізарова К.Ю.** *Актуальні напрями виробничої кооперації між великим і малим бізнесом.* – С. 239.

Розглянуто деякі аспекти кооперації великого та малого бізнесу. Підкреслено актуальність розвитку коопераційних зв'язків між різними формами бізнесу у вітчизняній економіці. Розкрито позитивну роль малого бізнесу як економічного партнера великих підприємств, переваги та

недоліки основних форм виробничої кооперації, що існують у сучасній світовій практиці. Звернуто увагу на те, що в умовах дефіциту власних коштів малих підприємств та фізичних осіб-підприємців використання аутсорсингу сприяє розвитку та посиленню ролі малого бізнесу в сучасній економіці.

*Ключові слова:* малий бізнес, великий бізнес, виробнича кооперація, форми кооперації, аутсорсинг, субконтрактинг, франчайзинг, лізинг, кластер, бізнес-інкубування.

**Єфименко Г.В.** *Управління капіталізацією в рамках класичних і сучасних підходів менеджменту.* – С. 163.

Розглянуто сутність наукових підходів до управління. Досліджено теоретичні і методичні особливості використання наукових положень класичних і сучасних підходів до менеджменту в процесі управління капіталізацією промислових підприємств. Обґрунтовано застосування процесного підходу як основного в побудові системи управління капіталізацією.

*Ключові слова:* капіталізація, менеджмент, підприємство, процесний підхід.

**Завгородня О.П.** *Проблеми вертикальної інтеграції теплогенеруючих компаній України в контексті їх приватизації.* – С. 113.

Проведено аналіз приватизації енергетичних компаній України. Визначено спрямованість цього процесу, виявлено чинники, які вплинули на оцінку вартості енергетичних компаній, що приватизувалися. Обґрунтовано особливості вертикальної інтеграції при створенні енерговугільних компаній і необхідність зваженого підходу до цього процесу на основі вимірювання потенційних вигід/втрат, пов'язаних із ним.

*Ключові слова:* приватизація, енергетична компанія, тепла генерація, вертикальна інтеграція.

**Петренко Ю.О.** *Оцінка податкового потенціалу промислового міста.* – С. 221.

Запропоновано розрахунок податкового потенціалу промислового міста та індексу податкового потенціалу. Розглянуто підходи до визначення поняття "податковий потенціал", виділено вісім основних методів його оцінки. Надано визначення податкового потенціалу промислового міста. Проаналізовано досвід оцінки податкового потенціалу в країнах Євросоюзу і в Україні. Запропоновано алгоритм і методику оцінки податкового потенціалу промислового міста, засновані на методі репрезентативної податкової системи.

*Ключові слова:* податковий потенціал, промислове місто, методи оцінки, метод репрезентативної податкової системи.

**Пономарьов С.В.** *Розвиток механізмів спільного фінансування проектів з енергозбереження.* – С. 264.

Визначено критерії ефективності механізмів спільного фінансування енергозберігаючих проектів, запропоновано систему показників для їх оцінки. Обґрунтовано напрями розвитку інституту спільного фінансування енергозбереження.

*Ключові слова:* спільне фінансування, державно-приватне партнерство, енергозбереження, підвищення енергоефективності.

**Прокопенко Р.В.** *Прогнозування конфліктів інститутів інвестування.* – С. 64.

Викладено науково-методичний підхід до оцінки наслідків конфлікту інвестиційних інститутів, який дає можливість прогнозування інвестицій в українську промисловість. Суть конфлікту між інститутами інвестування полягає в тому, що суб'єктами є інститут зворотного інвестування в Україну й інститут вкладення виведених засобів за кордоном. Учасниками конфлікту є підприємства переробних галузей промисловості, причому конфлікт цей внутрішній. Об'єктом конфлікту є дії, що відповідають кожному з інститутів, які були описані вище.

Інцидент конфлікту виникає при виведенні засобів за кордон і виникненні необхідності в ухваленні рішення про їх подальший напрям.

*Ключові слова:* інститути інвестування, конфлікти, промислові підприємства, прогнозування.



**Рассуждай Е.Я.** *Формування стратегії розвитку підприємства на основі вартісно-орієнтованого підходу.* – С. 203.

Проаналізовано теоретичні основи управління вартістю капіталу підприємства. Обґрунтовано, що рівень вартості капіталу підприємства є важливим вимірником його ринкової вартості та капіталізації. При цьому робиться висновок, що побудова вартісно-орієнтованої моделі управління вартістю підприємства потребує осмислення при застосуванні його до українських реалій. Передбачається використовувати підхід VBM, який дозволяє формувати економічну стратегію розвитку підприємства і забезпечує підвищення ефективності стратегічних і оперативних управлінських рішень на всіх рівнях управління.

*Ключові слова:* вартість капіталу, вартісно-орієнтований підхід, капіталізація, економічна стратегія.

**Рассуждай Л.М.** *Капіталізація як чинник інвестиційної привабливості вугледобувних підприємств.* – С. 71.

Розглянуто сутність капіталізації як чинника інвестиційної привабливості підприємства. Запропоновано методи оцінки ринкової вартості підприємства. Обґрунтовано можливість використання дохідного підходу оцінки вартості вугледобувного підприємства з використанням методів прямої капіталізації та дисконтування грошових потоків.

*Ключові слова:* капіталізація, інвестиційна привабливість, вугледобувні підприємства, методи оцінки.

**Семенов А.Г., Закаблук Г.О., Шарко А.І.** *Особливості формування та використання кадрового потенціалу підприємства.* – С. 28.

Розглянуто особливості формування й використання кадрового потенціалу копрового цеху ВАТ "Запоріжсталь". Наведено показники продуктивності праці та трудомісткості за 2008-2010 рр. Доведено, що підвищення середньогодинного виробітку у 2010 р. досягнуто цілком за рахунок зниження трудомісткості.

*Ключові слова:* кадровий потенціал, продуктивність праці, трудомісткість, підприємство.

**Черних О.В.** *Перешкоди та напрями регіонального розвитку соціальної відповідальності вітчизняних підприємств.* – С. 140.

Розглянуто сутність соціальної відповідальності в сучасних умовах розвитку економіки країни. Зроблено висновки щодо особливостей розвитку соціальної відповідальності підприємств на рівні регіонів. Виявлено показники, що впливають на соціально-економічний розвиток регіонів присутності підприємств. На основі SWOT-аналізу виявлено слабкі та сильні сторони, можливості та загрози розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Донецькому регіоні.

*Ключові слова:* соціальна відповідальність бізнесу, соціальна відповідальність підприємств, соціально-економічний розвиток регіону.

**Чорна О.А.** *Інструменти управління розвитком людського капіталу на промисловому підприємстві.* – С. 122.

Розглянуто важливі внутрішньоорганізаційні документи: компенсаційний пакет і кодекс корпоративної культури, які забезпечують сприятливі інституціональні умови розвитку людського капіталу. Обґрунтовано вплив трансформації внутрішньоорганізаційних норм і правил на розвиток людського капіталу.

*Ключові слова:* людський капітал, інституціональний механізм, управління розвитком, персонал, підприємство, інституціональні зміни, інститути, внутрішньоорганізаційні документи.

**Шемякіна Н.В., Гориненко Г.С.** *Стан і проблеми інвестиційної діяльності у промисловості України.* – С. 83.

Проаналізовано сучасний стан інвестиційної діяльності в Україні, досліджено проблеми інвестиційного розвитку промисловості. Розглянуто структуру капітальних інвестицій. Наведено динаміку валових капітальних інвестицій у промисловості та обсягів ВВП. Проаналізовано тенденції та структуру інвестицій в основний капітал за видами промислової діяльності вітчизняними підприємствами протягом останніх років. Запропоновано можливі способи викори-

стання та вдосконалення оптимізації структури джерел фінансування інвестицій в основний капітал. Розглянуто джерела, тенденції та структуру інвестицій в інноваційні продукти та процеси. Обґрунтовано основні напрями активізації інвестиційної діяльності та підвищення інвестиційної привабливості вітчизняної економіки.

*Ключові слова:* інвестиції, розвиток, промисловість, залучення інвестицій, інвестиційна політика, динаміка інвестицій.

**Шемякіна Н.В., Пономаренко А.А.** *Перспективи лізингового кредитування технічного оновлення промислового виробництва в умовах інноваційного розвитку. – С. 251.*

Досліджено доступність лізингу машин і обладнання, а також проблему недофінансування капітальних вкладень. Розкрито недоліки чинної системи фінансування інвестицій, що викликає необхідність розробки нових методів. Показано, що певне зростання ефективності виробництва залежить від можливості впровадження нових видів обладнання. Досліджено вплив банківського сектору на розвиток ринку лізингових послуг, а також можливість активізації банків у сфері інвестування шляхом застосування лізингового кредитування.

*Ключові слова:* лізингові операції банків, технічна база промислового виробництва, інноваційний розвиток, ринок банківських послуг.

## ABSTRACTS

**Aborchie O.V.** *Conceptual approaches to the definition of the equilibrium number of banks in the economy.* – P. 173.

The article analyses the conceptual approaches to the definition of the equilibrium number of banks in the economy of the state. The conclusion was made that the optimal number of banks should maximum satisfy the demand for the financial resources arising from subjects of economic activity, as well as contribute to the increase of the investment funds attracted by banks. The equilibrium number of banking organizations should contribute to improving the macroeconomic stability and effective operation of the national economy.

*Keywords:* banks, banking system, equilibrium, number of banks, concept, approach, competition.

**Bavin V.V.** *Analysis of foreign experience in the use of Semi-Autonomous Revenue Agencies and possibilities of its application in Ukraine.* – P. 151.

The paper analyzes the development of tax bodies since the independence of Ukraine. During 20 years the government of Ukraine has been trying to find the ways of reorganizing and improving the work of the State Tax Service. However, the attempts resulted only in the temporary success and did not solve the problems. To solve the problems of tax bodies, it is possible to use the foreign experience. In the world practice there is a good example of reorganization of tax services is the introduction of Semi-Autonomous Revenue Agencies (SARAs). It is noted that there are many authors who analyze in their works the effectiveness of SARAs to be used in instead of traditional tax subdivisions, positive and negative effects of their introduction. According to the reports Doing Business (2007 – 2011), prepared by the World Bank, Ukraine takes the last position in the simplicity of doing business and tax payments. The author studies the effectiveness of using the above experience under the present institutional conditions of Ukraine that can improve the work of tax bodies and decrease the level of corruption in the tax relations system and tries to give grounds for the possible ways of using this experience in Ukraine. The experience in the use of SARAs in some countries is analyzed in detail. Among them are Peru, Tanzania, Uganda, Brazil, Switzerland. The form, criteria for the organization and construction of tax bodies are analyzed, as well as the positive changes which began after the introduction of SARAs. However, the introduction of SARAs did not have a positive effect in all of these countries. As for using this experience in Ukraine, SARAs can have a positive effect on the development of the tax system taking into account the present institutional environment. To do it, one should clearly identify the circle of problems of tax bodies that are to be solved under the introduction of SARAs.

*Keywords:* Semi-Autonomous Tax Agencies, tax system, institutional conditions, corruption, the reform.

**Bazartinova O.V.** *Methods of determining the cost of enterprise's borrowed capital.* – P. 180.

The paper describes the current economic situation in Ukraine. It gives the definition of the concept "cost of borrowed capital." Different terms concerning the estimation of the cost of borrowed capital are demonstrated. The author enumerates both internal and external factors, which have influence on the formation of the cost of borrowed capital, as well as defines the stages in its formation. Generalized is the approach to determining the average cost of capital of the enterprise. Identified are its major components, such as the price of bank credit, leasing and bond loan.

*Keywords:* determination of cost of borrowed capital, loan, bank credit, bond loan, leasing, average cost of borrowed capital.

**Bryukhovetska N.Y., Pedersen I.O.** *Methodology for assessing enterprise's risks.* – P. 17.

This article proves the necessity of assessing risks of the enterprise that operates in the market economy. It describes the concept of risk, as well as presents its interpretation by different authors. Besides, the authors offer their own definition of risk. Methods of a qualitative and quantitative analysis of risks are analyzed, and their features and conditions in which they can be used as well. The article also presents the stages in conducting the qualitative and quantitative analysis of risks, and reveals the advantages and disadvantages of basic methods used for assessing enterprise's risks.

*Keywords:* risk, amount of risk, qualitative and quantitative methods of risk assessment, advantages and disadvantages of basic methods of enterprise's risk assessment.

**Buleev I.P., Khromov M.I.** *The organizational and economic mechanism for introducing the system of enterprise's human capital development.* – P. 3.

The paper examines the role of human capital role in the improvement of socio-economic efficiency of production, capitalization of the company, achievement of high eventual outcomes in the economic development. It proposes a progressive system of recruitment based on a professional selection of specialists and competitive nature of staff employment. The authors studied the factors of enterprise's human capital development which connect with the optimization of personnel size and structure, increase of its professional and qualification characteristics, creation of the effective mechanism for labor motivation aimed at achieving high economic results. The optimization of the number of engineering and technical personnel should be done in accordance with the requirements of the scientific organization of labor, modern approaches to the formation of enterprise's job structure, rational system of placement and distribution of functional responsibilities. The conditions should be created for training of engineers and workers. It is necessary to develop the system of control of motivational aspects in the development of human capital, as well as the mechanism for increasing labor motivation that includes the formation of a wages fund. Each structural unit should form the wages fund depending on the intensity of work and its contribution to the achievement of actual results of the company. The introduction of the organizational and economic mechanism increases the efficiency of enterprise's management system and provides the achievement of the main economic goal – profit growth, increase of capitalization level and competitiveness.

*Keywords:* human capital, mechanism of strategy realization, motivational factors of development, criteria for effectiveness.

**Chernykh O.V.** *Obstacles and directions for the regional development of social responsibility of domestic enterprises.* – P. 140.

The paper focuses on the essence of social responsibility in the current conditions of the economy. The conclusions are made that corporate social responsibility at the regional level has a specific character. Identified are the parameters that affect the socio-economic development of regions' enterprises. Based on the SWOT-analysis, identified are the strong and weak points, opportunities and threats to the social responsibility of business in Donetsk region. At the regional level a detailed concept of development of social partnership between enterprises and regional authorities is needed, which would take into account the specific socio-economic development of each region, availability of the necessary material resources and specialists on social responsibility in the region. High expectations of companies implementing CSR principles are connected with the fact that the activities on social responsibility provide improved reputation, more information about the brand, establishment of relationships with the government, increased products quality, competitive advantages, innovation attractiveness, productivity, sales and other indicators of enterprises' efficiency.

*Keywords:* corporate social responsibility, social responsibility of enterprises, socio-economic development of the region.

**Chorna O.A.** *Instruments for managing the development of human capital at an industrial enterprise.* – P. 122.

The paper identifies the instruments for managing the development of human capital at the enterprise, which include the rates and rules (the institutes), being kept and prescribed in the national and intra-organization documents. The following intra-organization documents which of great importance are considered: a compensation package and code of corporative culture. They provide favourable institutional conditions for the development of human capital. The separation of these two instruments is connected with that the compensation package includes mainly material incentives to the development of human capital, and the code of corporative culture – moral and psychological ones. The grounds are given that the transformation of intra-organization rates and rules has influence on the development of human capital. The institutional transformations and favourable institutional environment have influence upon labor behaviour, needs, value, interests, beliefs, employee motives.

*Keywords:* human capital, institutional mechanism, managing development, personnel, enterprise, institutional changes, institutes, intra-organization documents.

**Dementyeva T.A.** *Outsourcing as a means of increasing the competitiveness of small- and medium-sized enterprises.* – P. 104.

The paper analyzes the trends and prospects for the development of outsourcing. The main motive of the enterprise to use outsourcing is better servicing of clients, cutting of costs, increase of products competitiveness, more flexibility in its activities, concentration on basic activities, avoiding additional investments, reduction of risks and so on. To provide a greater role of outsourcing in the increase of enterprise's efficiency, a special attention should be paid to collection, systematization and analysis of the information which is used

when making decisions. Outsourcing can be considered as a new form of relations between enterprises that can substantially improve the results of their activities, increase their market value and enhance the efficiency of business.

*Keywords:* outsourcing, cluster, investments, business, enterprise.

**Dzyuba B.P., Shyshatskyi D.V.** *Modeling of corporation structures' tax reaction.* – P. 97.

The variety of reactions of the economic subjects in different countries and types of activity to the same tax reforms testifies that the tax institutes and stereotypes of tax behavior have the basic influence on the results of the regulative tax influences of the state. Therefore, the researches on the approaches to the assessment of tax reactions of the economic subjects are urgent now which are taking into account specific features of the country and enterprises. In particular, actual are the researches on the influence of the corporate structures epy payments the payments of which are the basic sources for the budget receipts.

The paper offers a scientific and methodical approach to the assessment of the influence of the corporate structures' tax reaction on the volume of their tax payments, the basis of which is the model of optimization of tax payments by the corporate structure after the changes in the tax environment. The model is based on the assumption that the owners of the corporate structure seek to maintain or increase their income after tax reforms and that there are some constrains on the implementation of different types of tax behavior.

Tax reaction of the corporate structure is realized as the measures of tax behavior, the possibilities of which are limited by the resources available both traditional (financial, personnel, material) and non-traditional (availability of free markets under expansion or transnational development; degree of demand elasticity under active adaptation with the influence on consumers and suppliers etc.). Unlike most ordinary enterprises, the Ukrainian corporate structures have the possibility not to reduce their income after tax reforms. As the most Ukrainian corporations are oriented to the export of their products (metal products, electric power, machine-building, agricultural products etc.), they have the ability to hide the part of their income in offshore areas. As the index to be optimized, the difference between tax payments before and after the changes in the tax environment is used.

*Keywords:* corporate structures, tax behavior, tax reactions, models of tax behavior.

**Efymenko H.V.** *Managing capitalization within the framework of classic and modern approaches of management.* – P. 163.

The paper focuses on the essence of scientific approaches to management. Basic classic and modern approaches to management have been studied, their features are analyzed. Theoretical and methodical features of using scientific positions of classic and modern approaches to management in the process of managing industrial enterprises' capitalization have been studied. The author proved the necessity of using the process approach as a basic one in building the system of capitalization management.

*Keywords:* capitalization, management, enterprise, process approach.

**Egiazarova K.Yu.** *Current trends of production co-operation between large and small business.* – P. 239.

This article discusses some aspects of cooperation between large and small business. An integral part of the economic growth is the use of various forms of cooperation and increase of economic specialization. Cooperative interaction has a positive impact on the innovative climate in the country. Underlined is the urgency of developing the cooperation relations between the different forms of business in the domestic economy. The positive role of small business as an economic partner of large enterprises is revealed, the advantages and disadvantages of main forms of production cooperation prevailing in today's world. As a result of the cooperative relations, the manufacturing, technological, financial, economic, organizational and managerial communications between the parties make the use of resources available more effective. A positive result of production cooperation is the revitalization of small business that becomes a partner of large enterprises and an active participant in the implementation of the state social programs. Unlike Ukraine, the importance of small business in the economies of foreign countries is large enough. The ratio of large and small business in the developed countries is 1: 500. Large and small business is objectively interested in the development of the industrial cooperation with each other, since the results of this process are beneficial to both parties. The attention is paid to the fact that under the shortage of own funds for small business and individual entrepreneurs the usage of outsourcing contributes much to the development of small business and strengthens its role in the modern economy. The author explains the relevance and feasibility of a greater use of outsourcing, as this form of cooperation meets the needs of the large enterprise (customer) and small business (director). Choosing the right

form of cooperation allows increasing the performance, confidence in each other, simplifying many bureaucratic and organizational procedures.

*Keywords:* small business, large business, production cooperation, forms of cooperation, outsourcing, subcontracting, franchising, leasing, cluster, business incubation.

**Galkin M.S.** *Traditional and electronic trade in Ukraine.* – P. 189.

The paper investigates the competition of electronic and traditional trade in Ukraine. There are some differences in the rules of behavior of buyers and sellers in each of these institutes. For the buyer identified are the stages of purchase, as well as the competition on each of them is described. The end result of the competition is determined by "vote money". For the seller, the differences in the trade are identified through each of the institutes, and the competition is realized through selection of a specific sales channel inherent in the specific institute. Based on the analysis, we can conclude that the victory of one institute over another does not happen. The fight is likely to transform into the merger of both institutes. Firstly, it is because the rules of buyers are such that the buyer can easily use both institutes at all stages of purchase. The second reason for the merge is the desire of the entrepreneur to use the sales channels offered by each of the institutes. In conclusion, the consequences of the competition are formulated, and the development of the situation is forecasted. Here are some of them. The manufacturers follow the policy of one price, which does not depend on the sales channel.

The weak position of the domestic on-line stores does not allow to compete with foreign ones, both in the quality of services and in prices. One can say about lobbying of laws which strengthen the position of traditional trade. Businessmen who represent the traditional trade have a greater economic means to achieve the competitive advantages at the legislative level. Now we can see the competition among on-line retailers by dumping. This competition will not be infinite. Some stores will begin to merge; some will begin to compete in services by promoting their own brand.

*Keywords:* e-trade, trade institute, on-line store, institutional changes in trade, competition of institutes.

**Grinevska S.M., Ganzulenko R.M.** *Budget and social policy: the mechanisms of regulation.* – P. 50.

The paper deals with theoretical and scientific-methodical issues of regulation of balanced economic and social development under restricted financial resources. The analysis of trends in the social development provided by financing from the budget was made. The recommendations as for the formation of the social aspect of the budget policy have been worked out. Priorities in the government budget policy and social policy are identified. The authors propose strategic directions for the social development in the aspect of the budget financial support. The importance of the government regulation of social orientation of the economy by means of regulation of social expenditures grows in the modern conditions of economic transformations.

Socially-oriented economy in the present conditions of Ukraine's development implies high level of redistribution of financial resources through the budget. Besides, a significant increase of budget expenses is not accepted because of the following reasons: social duties of Ukraine are bigger than the possibilities; the absence of the sources for the budget deficiency financing. The most actual problems of the present economic development of Ukraine are great social duties of the country, people's paternalistic mood support, the fact that the state policy is not directed to the formation of the social strategy that would imply that the social expenses do not burden the economy but even stimulate its development. The authors propose to work out the effective mechanism of priority social programs financing in order to stimulate the approval of socio-economic reforms in the regions, increase of effectiveness of spending public finances for social aims. In 2012, it's necessary to provide the policy of saving budget finances; the structure of budget expenses must match the definitely marked priorities of socio-economic development of Ukraine and the government must pursue a proper economic policy through the decrease of the direct financing of social needs and through the increase of financing from the people on the basis of the their income increase, namely wages, pensions, other types of social transfers. It's possible due to the usage of new mechanisms of regulating the public finances and systematized legal acts.

*Keywords:* state regulation, budget and social policy, social orientation of economy, budget financial support for social orientation of the economy, budget financial support for social development, budget socialization.

**Petrenko Y.O.** *Estimating tax potential of the industrial city.* – P. 221.

The article is deals with theoretical and practical aspects of the industrial city's tax potential estimation. To find the solution of the problem as for the state financial policy impact on the industrial city's development, the author offers to estimate the industrial city's tax potential and index of tax potential. The main goal

of the article is to give the definition of tax potential at the local level and to develop methodological aspects of the city's tax potential. The approaches to the concept "tax potential" have been examined including both international and domestic scientific views on the problem. The definition of the industrial city's tax potential is given. It is stressed that the main purpose of the city's tax potential estimation is to define the tax policy orientation in the municipality in order to improve the local tax system. The eight main methods of the city's tax potential estimation are selected and a brief description of these methods is presented. The experience of the city's tax potential estimation in the European Union and Ukraine is analyzed. The algorithm of the industrial city's tax potential estimation procedure consisting of six constituent elements is proposed. The methodology of the estimation is based on the method of representative tax system. The approach proposed in the article differs from other methods in that it allows the application of both aggregated and non-aggregated indicators. The methodology makes possible to estimate either tax potential of one municipality or give a representative estimation of tax potential of the city as compared with a certain group of municipalities. It also allows the estimation of tax potential index. The effectiveness of given methodology can be improved by a simultaneous application of regression models which allow determination of the influence of different factors on the indicators under consideration.

*Keywords:* tax potential, industrial city, methods of estimation, representative tax system method.

**Ponomaryov S.V.** *Developing the mechanisms of joint financing of energy-saving projects.* – P. 264.

The paper identifies the criteria for financing energy-saving projects by the state and private partners, offers the system of indexes to estimate them. The directions for developing the institute of joint financing of energy-saving projects are well-grounded.

*Keywords:* joint financing, public private partnership, energy-saving, increase of energy efficiency.

**Prokopenko R.V.** *Forecasting the conflicts of investment institutes.* – P. 64.

The latest development of the economic system of Ukraine is characterized by a great deal of reforms on its transformation and making it closer to the western economies. However, the results of these reforms do not correspond to the goals, and very often they are quite opposite to the expectations. The enterprises, while realizing their activity, always have an alternative to choose this or that variant of decisions, because in different situations are employed different institutes which regulate the way of behavior and sanctions that can follow. Similarly, the contractors of the enterprise also have the alternative institutes for each situation. That's why there are always the institutional conflicts between operating industrial enterprises and their contragents. The article proves the necessity of forecasting these conflicts. It presents a scientific and methodical approach to forecasting the conflicts of investment institutes. The above approach helps to the assessment of consequences entailed by the conflicts of investment institutes and gives the opportunity of predicting the investments in the Ukrainian industry. The further development of this approach is building of models for assessing the conflicts in investment concerning different types of industrial enterprises. The essence of the conflict between the investment institutes consists in that the subjects are the institute of reverse investing to Ukraine and institute of investment of funds withdrawn abroad. The participants of the conflict are the enterprises of processing industries; this conflict is internal. The object of the conflict is the actions, corresponding to each of the institutes described above. The incident of the conflict arises when the funds are withdrawn abroad and when there is a necessity of making the decision on their further direction.

*Keywords:* investment institutes, conflicts, industrial enterprises, forecasting.

**Rassuzhday L.M.** *Capitalization as a factor of the investment attractiveness of the coal-mining companies.* – P. 71.

The article describes the essence of capitalization as a factor of the investment attractiveness of the enterprise. It offers the methods to assess the market value of the enterprise. They arguments are advanced to use an income-based approach to assessment of the coal-mining companies' value using the methods of direct capitalization and discounted cash flows. The above aspects of the use of discounted cash flow techniques show that for determining the value of the coal-mining companies it is necessary to pay special attention to the method of determination of reversion, as well as of discount rates and capitalization.

*Keywords:* capitalization, investment attractiveness, coal-mining companies, methods of assessment.

**Rassuzhday E.Ya.** *Forming the strategy of enterprise's development on the basis of a value oriented approach.* – P. 203.

The paper analyzes a theoretical framework for managing the value of enterprise's capital. It proved that the level of enterprise's capital value is an important measure of its market value and market capitaliza-

tion. Thus, it is concluded that the building of a value - oriented model for managing enterprise's value requires understanding of its use in the Ukrainian realities. The use of the value-based approach allows to form the economic strategy for enterprise's development and enhances the effectiveness of strategic and operational managerial decisions at all levels of management.

*Keywords:* value of capital, value-oriented approach, capitalization, economic strategy.

**Semenov A.G., Zakabluk H.O., Sharko A.I.** *Features of the formation and use of enterprise's personnel potential.* – P. 28.

The paper considers the features of the formation and use of the personnel potential on the example of the scrap shop of OJSC " Zaporizhstal". It presents the indicators of labor productivity and labor intensity for 2008-2010. The authors gave arguments that the increase in the average hour production was achieved in 2010 due to reducing labor intensity.

*Keywords:* personnel potential, labor productivity, labor intensity, enterprise.

**Shemyakina N.V., Gorynenko H.S.** *State and problems of the investment activity in the Ukrainian industry.* – P. 83.

The paper analyzes the current state of the investment activity in Ukraine and studies the problems of the investment development. It analyzes the problems connected with forming the investment policy and offers the measures aimed at improving the situation. In the context of the global financial crisis as well as political instability and economic deficiencies in Ukraine's system of management the investment climate in Ukraine in 2008-2009 significantly turned for the worse. Typical is a significant capital outflow from Ukraine, including the reduction of investments in various sectors of the economy. The article analyzes the structure of capital investments, and shows the dynamics of gross capital investments in the industry, and the GDP. Besides, the article analyzes tendencies and structure of investments in fixed assets by types of industrial activity during the last years. It proposes possible ways of using and improving the methods of optimizing the structure of financial sources of investment in the basic capital. The authors also analyze the current state of innovation activities in the Ukrainian industry in the recent years. They describe the sources, trends and structure of investments in the innovation products and processes. The innovation activity has significantly reduced in the recent years, as well as the introduction of advanced technological processes and production of new types of products. The basic directions for enhancing the investment activity and increasing the investment attractiveness of the national economy are identified. The conclusion is made that the achievement of the economic stability and renewal of industrial production requires the active investment policy and justified long-term strategic directions aimed at creating, increasing and efficient using of the scientific and technical potential of the industry in accordance with the national requirements.

*Keywords:* investment, development, industry, attraction of investments, investment policy, dynamics of investments.

**Shemyakina N.V., Ponomarenko A.A.** *Prospects for leasing lending the technical renovation of the industrial production under the innovation development.* – P. 251.

This paper examines availability of machinery and equipment leasing, as well as the problem of underfunding of capital investments. The main trends in the world economy development and role of a technological progress in providing the competitiveness of the national economy are described. The main factors which have a negative effect on Ukraine's economy development are defined and the reasons for it are analyzed. The authors indicate that the certain growth of production efficiency depends on the possibility of introducing new kinds of equipment. The drawbacks of the current system of investments financing are identified. The leasing financing is justified, because it offers flexible terms and customized options. The authors examined the role of leasing in the increasing investment activity. The importance of the development of leasing as a method of fixed capital reproduction and stimulation of the innovation processes is argued. The authors analyzed the influence of the banking sector on the leasing market development. The possibility of increasing the activities of banks in leasing investment was studied. The banking sector is of great importance for all the participants of leasing relations, because the bank credit is a significant source of funding their activities. Leasing operations in the banking can be an effective way to stimulate the investments and create a competitive environment on the financial services market. The effect of investment is achieved through the expansion of non-traditional methods of financing used by banks. Creation of the innovative model of the economic development is not possible without achieving the necessary dynamics of renovation of the technical base of production. The changes in investment must be based on the principle of proper use. That's why it is necessary to develop new methods of financing investment.



*Keywords:* leasing operations of banks, technical bases for industrial production, innovation development, market of banking services.

**Vasylyeva N.F.** *Information risk as a component of the economic risk in anti-crisis management.* – P. 37.

To improve the approaches to minimization of risks in the course of anti-crisis management, the paper addresses the information risks (further – IR) as a component of the economic risks (ER).

The information risks are connected with creation, transfer, preservation and use of the information by means of electronic carriers and other communication facilities. Place of IR in ER is defined by its value in certain economic types of activity of managing subjects, and by features of business processes. IR can be considered as a separate category or a kind of risk and as a component of corresponding groups of ER. The economic meaning of the concept “information risk” consists in that it influences the information system, and as a result, it can lead either to losses or erroneous forecast or decision on the economic development.

This article considers IR, caused by damage or information leakage, and IR which depend on the quality of the information system in the context of a component of the economic risks in anti-crisis management.

Giving the economic meaning to IR allows to apply the economic methods to manage them. These circumstances demand the attraction of experts who possess not only the economic but also information knowledge. Besides, to minimize IR the author offers to make a very careful selection of personnel, to improve the formation of the information base for making managerial decisions, to use several reliable information sources for making decisions, to form the block of the anti-crisis information, to study a foreign experience and scientific and technical achievements in the sphere of creation and use of information security systems, to provide protection of the information in the information systems and in on-line electronic business.

*Keywords:* information risks, economic risks, anti-crisis management, information, information support, information security of on-line electronic business.

**Zavgorodnya O.P.** *Problems of vertical integration of fuel-generating companies of Ukraine in the context of their privatization.* – P. 113.

The paper analyzes privatization of energy-generating companies in Ukraine. It is quite clear that this process is directed to solution of problems of reconstruction and modernization of thermal power-stations, competition on market of electric power, internal market of coal production. Factors which influenced the estimation of the cost of energy-generating companies under privatization are exposed, among them: weakness of the Ukrainian economy, inability to solve the problem of energy market reformation, absence of competition on privatization auctions. The features of vertical integration when creating energy-and-coal companies are grounded, the importance of which is in the first row of factors now. The attention is accented on the necessity of a weighted approach to this process on the basis of development of the methodology for measuring all the potential benefits/losses related to the vertical integration.

*Keywords:* privatization, energy-generating company, thermal generation, vertical integration.

*И.П. Булеев, д.э.н.,  
Н.И. Хромов, к.э.н.*

## **ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ**

Капитал как основополагающая составная часть товарно-денежных отношений во всем многообразии трактовок его теоретико-экономического содержания учеными – от классиков трудовой теории стоимости до современных ученых-экономистов – не способен создаваться, существовать, преобразовываться и наращиваться без активного участия человека в этом процессе.

Исследования, направленные на изучение, определение и систематизацию понятий, характеризующих роль человека в системе социально-экономических отношений, положили начало новому направлению в экономической науке и стали основой возникновения теории человеческого капитала [7; 8].

Анализ публикаций по научным исследованиям концепции человеческого капитала отечественными и иностранными учеными - экономистами (В.П. Антонюк, Е.А. Гришнова, Р.И. Капелюшников, В.П. Щетинин [1-4] и др.) свидетельствует о выполненных на нынешнем этапе глубоких исследованиях данной экономической категории. С другой стороны, актуальным остается продолжение исследований вследствие их незавершенности и недостаточной комплексности изучения, разных подходов к определению понятий, месте и роли человеческого капитала в экономической науке, а также на различных этапах общественно-экономического устройства как в теоретическом, так и в прикладном аспектах.

*Целью* статьи является исследование факторов формирования и развития человеческого капитала предприятия за счет оптимизации численности и структуры персонала, повышения его профессионально-квалификационных качеств, создания эффективного механизма мотивации персонала к труду, ориентированного на достижение высоких конечных результатов экономической деятельности.

Преимущества в инновационном развитии реализуются в реальной конкурентной среде через поведение персонала для достижения успешной стратегии предприятия. Успех достигается менеджментом, рассматривающим человеческий ресурс не только как затраты, которые следует минимизировать, а как главный фактор и направление капитализации производства.

В большей части вложения в человеческий капитал за постсоциалистический период со стороны бизнес-менеджмента приблизились к нулю, и лишь осталась мизерная ее часть, финансируемая самими людьми и в незначительном объеме – государством.

Абсолютное большинство новых собственников прекратили вкладывать средства не только в человеческий капитал, но и непосредственно в индустриальное развитие предприятий, в основном капитал, развитие производства и создание новых технологий, что по сути противоречит собственно природе капиталистического производства, получив временную возможность иметь прибыль «легким путем» без капитальных вложений, а порой и сверхдоходы за счет несовершенства нового законодательства, монополизации рынков, отсутствия эффективной государственной системы управления и конкурентной среды, а также вследствие влияния прочих негативных факторов.

Нельзя, конечно, однозначно утверждать, что изложенные неэффективные подходы современного бизнес-менеджмента повсеместны. Имеется достаточно примеров грамотного управления производством.

Наиболее прогрессивные работодатели, будь то представители частного или акционерного капитала, понимая, что в современных условиях, когда знания и опыт стали одним из основных факторов создания новой стоимости, меняют свое отношение к персоналу. Сегодня невозможно достичь динамичного развития предприятия, стабильного повышения эффективности производства, не рассматривая персонал в качестве основного источника получения прибавочного продукта. Причем вложения в трудовой потенциал человека, а следовательно и предприятия, должны быть

постоянные и структурированные по всем направлениям и стадиям его формирования, а также поддерживаться в динамично развивающемся состоянии. От степени эффективности вложений в человеческий капитал, от состояния здоровья работника, приобретенных знаний и навыков, от сформированной у него мотивации к повышению качества труда зависит его продуктивность, уровень ценности, а в конечном итоге – будет ли вообще получен прибавочный продукт [5, 17].

Однако в абсолютном большинстве осмысленная рациональность, грамотность и социальная ответственность современного менеджмента в интересах отечественной экономики и общества находится в зародышевом состоянии. Анализ информации и показателей работы ряда предприятий приводит в большей степени к негативным выводам о состоянии и уровне развития человеческого капитала.

Уровень образовательно-профессионального потенциала инженерно-технического персонала зачастую не соответствует должностным требованиям занимаемых ими должностей, что может создать в ближайшей перспективе проблемы в обеспечении стабильности повышения эффективности работы предприятий и их конкурентоспособности.

Многие инженерно-технические работники на ответственных участках работы, требующих современных, инновационных подходов в управлении производством, не имеют полного высшего образования, в том числе даже и отдельные руководители структурных подразделений. Серьезной проблемой является не только недостаточный уровень образования инженерного персонала, но и несоответствие его профессиональной специализации занимаемым должностям. Повышение квалификации инженерно-технических работников предприятий практически не осуществляется.

Кроме того, анализ основных производственных и экономических показателей работы предприятий, изучение вопросов оплаты труда персонала свидетельствуют об отсутствии зависимости уровня заработной платы работников от результатов их труда.

Имеются примеры, когда при невыполнении установленных плановых заданий и экономических показателей, снижении объемов производства и производительности труда уровень заработной платы не уменьшается или не возрастает при улучшении показателей работы. Однако в большинстве случаев уровень оплаты труда определен как неизменная величина и в лучшем случае изменяется только под воздействием уровня инфляции. К тому же серьезной проблемой является тенезация оплаты труда.

Отсутствие мотивационных факторов в трудовой деятельности не способствует повышению ответственности персонала за результаты работы и не создается стимулов к улучшению показателей и конечных результатов работы предприятия [6].

Даже в кризисных условиях развития экономики, сопровождающихся инфляционными процессами (что требует принятия решений о дополнительной социальной поддержке населения), механизм оплаты труда работников должен в своей основе базироваться на необходимости стимулирования достижения высоких конечных результатов работы структурных подразделений и предприятий в целом.

Самый элементарный механизм формирования человеческого капитала предприятия должен предусматривать, как минимум, следующие организационно-экономические меры:

- оптимизация численности персонала;

- внедрение эффективной системы подбора и расстановки кадров, повышение квалификации персонала;

- внедрение системы формирования фонда оплаты труда производственными структурными подразделениями предприятия;

- внедрение эффективной системы оплаты труда, повышение мотивации персонала к труду и достижению лучших конечных результатов экономической деятельности предприятия за счет:

- изменения фонда оплаты труда производственных структурных подразделений предприятия в зависимости от конечных экономических показателей их работы (выполнения установленных плановых заданий по производству и себестоимости);

взаиморасчета между цехами по технологической цепочке для достижения объективности расчетов и ответственности каждого подразделения за ухудшение показателей работы на последующих технологических переделах;

изменения уровня заработной платы работников в зависимости от конечных экономических результатов работы коллектива.

За счет внедрения эффективных мотивационных механизмов повышения уровня профессионального соответствия и ответственности персонала, системы управления производством, расхода материальных ресурсов, научно обоснованной системы оплаты труда создаются условия для достижения лучших экономических результатов и увеличения прибыли предприятия.

С целью оптимизации численности персонала рабочих кадров следует ввести в производственных структурных подразделениях показатели нормативной производительности труда и базовой (минимальной) численности рабочих высокой квалификации, которые должны быть приняты на работу на постоянной основе. Остальной персонал рабочих кадров (вспомогательный) принимается на создаваемые рабочие места на контрактной основе на время выполнения новых производственных заказов (или на календарный год).

На стадии перехода на новую систему формирования персонала рабочих кадров следует провести аттестацию этой категории работников с внедрением конкурсной системы отбора кандидатов на постоянные должности. Непрошедшим аттестацию предложить заключение срочного контракта или уволить по сокращению штатов (по соглашению сторон).

Непромышленный и младший обслуживающий персонал необходимо принимать на работу исключительно по срочному трудовому договору (трудоустройству) на календарный год или иной оговоренный срок.

Оптимизацию численности инженерно-технического персонала следует выполнить в строгом соответствии с требованиями научной организации труда, современными подходами к формированию должностной структуры предприятия и распределению функциональных обязанностей, с учетом рациональной системы взаимозаменяемости без дублирования выполняемых функций.

С целью повышения уровня профессиональной пригодности персонала необходимо:

1. Привести штатный персонал инженерно-технических работников предприятия в соответствие с образовательно-квалификационными требованиями должностей. Работникам, не соответствующим этим условиям, но прошедшим аттестацию и желающим продолжить работу на занимаемых должностях, предложить получить требуемое образование или профессиональную квалификацию в соответствующих учебных заведениях (с отрывом или без отрыва от производства), в том числе для отдельных специалистов с высоким потенциалом, возможно, – по направлению и с оплатой обучения за счет предприятия.

Отклонение от требуемых образовательно-квалификационных норм для занимаемых должностей допускать лишь в исключительных случаях, когда эти должности уже продолжительное время занимают высококвалифицированные специалисты с большим опытом работы.

Вышеуказанные меры оформить соответствующими решениями аттестационных комиссий.

2. Прием на работу осуществлять с обязательным проведением профориентационных мер профессионального отбора специалистов на вакантные должности, а на должности руководящих инженерно-технических работников – через объявление и проведение конкурса.

3. Разработать график повышения квалификации инженерно-технических работников (на основе договоров с учебными заведениями, научными учреждениями и другими предприятиями) с требованием повышения квалификации не реже одного раза в 5 лет, а для руководящих работников – не реже одного раза в 3 года.

4. В связи с возрастанием роли современных экономических методов управления производством рассмотреть возможность заключения договора с одним из ведущих университетов региона на получение руководителями основных структурных подразделений предприятия (начальников цехов и отделов заводоуправления, заместителей директора), имеющих высшее техническое образование, второго высшего (экономического) образования по ускоренной форме обучения без отрыва от производства.

С этой целью необходимо сформировать специальную группу из руководителей. Обучение можно осуществлять по специальному графику, включая выходные дни, возможно с его организацией непосредственно на предприятии. Для целей обучения необходимо привлечь не только преподавателей вузов, но и персонал научных учреждений соответствующего профиля. Кроме того, курс обучения следует определить в составе основных дисциплин для получения высшего экономического образования соответствующего профиля, а также специальных дисциплин в соответствии с современными, научно обоснованными требованиями, профилем и особенностями предприятия и т.д.

Механизм повышения мотивации персонала к труду и достижению лучших результатов экономической деятельности предприятия следующий:

#### 1. Формирование фонда оплаты труда

Каждое производственное структурное подразделение предприятия должно формировать фонд оплаты труда в зависимости от напряженности производственной программы и фактических результатов работы.

В целом сумму фонда оплаты труда ( $\Phi OT$ ) следует разделить на две составляющие: фонд заработной платы ( $\Phi ЗП$ ), – отражающий результаты выполнения производственной программы (в базовом периоде – ставки, оклады, надбавки) и фонд материального поощрения ( $\Phi МП$ ), – характеризующий стимулирование выполнения экономических показателей (в базовом периоде – премии).

За базовый уровень фонда оплаты труда ( $\Phi OT_б$ ) принимается среднемесячный фонд оплаты труда базового периода, скорректированный на уровень напряженности производственной программы в плановом периоде ( $K_n$ )

$$\Phi OT_б = \Phi ЗП_б \cdot K_n + \Phi МП_б \quad (1)$$

$$K_n = P_n \div P_б, \quad (2)$$

где  $P_n$  – объем производства планового периода в стоимостном измерении (по оптовым ценам или себестоимости в сопоставимых с базовым периодом ценах);

$P_б$  – объем производства базового (отчетного) периода в стоимостном выражении.

Фонд оплаты труда цехов за отчетный месяц определяется в зависимости от уровня выполнения плановых заданий по производственной программе и по себестоимости.

Сформированный по нормативам образования фонд оплаты труда каждого цеха корректируется (увеличивается или уменьшается) на сумму взаиморасчетов между цехами (компенсация потерь фонда оплаты труда цеха по вине других структурных подразделений: простой оборудования, брак в работе и др.) ( $\Delta \Phi OT_{ес}$ ). Сумма и обоснованность потерь определяются в претензионном порядке решением комиссии по рассмотрению споров под председательством главного экономиста завода по предъявлению и в присутствии руководителей (полномочных представителей) цехов.

Кроме того, сформированный фонд оплаты труда цеха ежемесячно подлежит корректировке на официальный индекс инфляции в стране за отчетный месяц против периода, принятого за базовый ( $I_{инф}$ ).

Инфляционную корректировку можно осуществлять не на стадии формирования фонда оплаты труда цехов, а по факту начисления заработной платы персонально каждому работнику предприятия.

Таким образом, размер фонда оплаты труда за отчетный месяц ( $\Phi OT_о$ ) будет определяться по следующей формуле:

$$\Phi OT_о = I_{инф} [\Phi ЗП_б K_{np} N_{фэп} + \Phi МП_б K_c N_{фэп} + \Delta \Phi OT_{ес}]. \quad (3)$$

Пример расчета фонда оплаты труда за отчетный месяц:

Исходные данные

Базовый фонд оплаты труда цеха:	$\Phi OT_{\epsilon} = 100000$ грн
в том числе:	
фонд заработной платы	$\Phi ЗП_{\epsilon} = 70000$ грн
фонд материального поощрения	$\Phi МП_{\epsilon} = 30000$ грн
Результаты работы цеха за месяц:	
выполнение плана по производству – 105%	$K_{np} = 1,05$
выполнение плана по себестоимости – 97%	$K_c = 1,03$
Нормативы образования фонда оплаты труда:	
фонд заработной платы	$N_{\phi зп} = 1,1$
фонд оплаты труда	$N_{\phi опл} = 1,3$
Индекс инфляции	$I_{инф} = 1,08$
Компенсация потерь фонда оплаты труда по взаиморасчетам между цехами	$\Delta \Phi OT_{\epsilon з} = 12480$ грн.

Исходя из вышеуказанных исходных данных и показателей работы цеха в отчетном периоде размер заработанного коллективом фонда оплаты труда составит

$$\begin{aligned} \Phi OT_o &= 1,08 * [70000 * 1,05 * 1,1 + 30000 * 1,03 * 1,3 + 12480] = \\ &= 144180 \text{ (грн)}. \end{aligned}$$

Увеличение фонда оплаты труда цеха за отчетный период против базовой его суммы составило

$$\begin{aligned} \Delta \Phi OT_o &= \Phi OT_o - \Phi OT_{\epsilon} = 144180 \text{ грн} - 100000 \text{ грн} = \\ &+ 44180 \text{ грн, или } 144,2\%. \end{aligned}$$

В случае ухудшения показателей работы цеха уменьшение фонда оплаты труда (образованного в соответствии с нормативами его формирования) допускается до размера не ниже базового уровня фонда заработной платы, что должно обеспечить оплату труда на уровне не ниже установленных окладов, ставок, доплат и других выплат в соответствии с действующим законодательством и коллективным договором.

Верхний уровень образованного фонда и персональной заработной платы работников не ограничен.

## 2. Распределение и использование фонда оплаты труда

Начисление заработной платы работникам цеха по участкам, бригадам осуществляется в зависимости от их личного вклада в достижение конечных результатов работы коллектива и выплачивается в пределах сумм заработанного цехом фонда оплаты труда (по любой системе его оплаты и стимулирования: сдельная, сдельно-премиальная, бригадная, на основании других разработанных специальных стимулирующих положений).

Допускается сохранение нераспределенной части фонда оплаты труда цеха при начислении заработной платы за текущий (отчетный) месяц, т.е. формирование его резерва на выплату стимулирующих премий по итогам работы за квартал (год), по специальным системам премирования, на случай непредвиденных ситуаций и др.

В случае принятия руководством или коллективом цеха (участка, бригады) дополнительных мер по оптимизации численности персонала, в результате которых осуществлено его высвобождение, соответствующая часть фонда оплаты труда не изымается и остается в распоряжении коллектива.

Размер заработной платы работников вспомогательных и непроизводственных структурных подразделений предприятия корректируется (по специальным системам премирования) в зависимости от выполнения установленных для них оценочных конечных показателей работы (произ-

водство, выполнение заказов, снижение затрат, показатели качества продукции, внедрение инноваций и т.д.), для общезаводских служб и управления – от уровня увеличения прибыли завода.

За счет внедрения эффективных мотивационных механизмов управления процессом производства и расходования материальных ресурсов создаются условия для достижения лучших экономических результатов и увеличения прибыли предприятия, часть которой должна быть направлена на стимулирование труда.

Предлагаемая модель стимулирования труда подобна известным системам хозяйственного расчета, участия в прибылях или другим аналогичным системам, целью которых является создание мотивационных механизмов для повышения ответственности работников за конечные результаты работы в зависимости от личного вклада в их достижение.

Источником увеличения фонда оплаты труда является дополнительная прибыль предприятия (как обязательное условие), определенная часть которой согласно решению дирекции (правления, акционеров) направляется на дополнительное стимулирование труда.

Максимальный эффект от внедрения нового механизма может быть достигнут лишь при соблюдении следующих основных условий:

четкой организации его внедрения;

грамотном управлении процессом внедрения на всех уровнях от завода в целом до каждого производственного участка и бригады;

обоснованности плановых показателей и установленных нормативов, достоверности оперативной и статистической информации;

справедливости распределения дополнительно полученной прибыли за счет внедрения нового механизма (объективности учета и оценки вклада трудового коллектива и конкретных работников);

контроля полного выполнения всех предусмотренных мер;

уверенности в результате и понимании важности его внедрения руководителями завода и структурных подразделений;

понимании сути внедряемого механизма работниками завода и его значения для повышения их персонального материального обеспечения (роста заработной платы);

заинтересованности абсолютного большинства работников завода в его реализации и убежденности в безусловном выполнении администрацией принятых решений;

полной открытости принимаемых решений и доступности этой информации для работников предприятия.

Мерами реализации внедряемого механизма, обеспечивающими эффективное выполнение перечисленных условий, являются:

1. Разработка и утверждение программ:

«Оптимизации численности персонала предприятия»;

«Повышения уровня профессиональной подготовки персонала»;

«Повышения мотивации персонала к труду».

2. Проведение обучения руководящих работников предприятия (включая руководителей структурных подразделений) и персонала экономических служб основным положениям внедряемого механизма .

3. Проведение разъяснительной работы в трудовых коллективах об основах, сути и значении (для предприятия и для них персонально) внедряемых мероприятия нового механизма управления экономической деятельностью предприятия.

4. Изготовление и размещение по всей территории завода (в цехах, на производственных участках, в холлах основных служебных помещений, по пути следования работников и т.п.) наглядной информации о значении и материальных выгодах соблюдения новых условий оценки и стимулирования труда (о стоимости основных материальных ресурсов, изделий и комплектующих, инвентаря, возможностях повышения заработной платы на конкретных производственных участках за счет роста производительности труда, рационального расходования материальных ресурсов, снижения брака в работе и т.д.).

5. Создание эффективной системы учета и анализа показателей работы по всем направлениям кадровой, производственной и экономической деятельности предприятия и его структурных подразделений.

6. Детальное сопровождение и подробный анализ хода и результатов внедрения нового механизма, при необходимости – своевременное принятие решений о корректировании отдельных положений и условий, не нарушающих при этом основных принципов его построения.

7. Информирование работников предприятия о ходе внедрения нового механизма, результатах, возникающих проблемах и путях их решения.

Таким образом, внедрение предложенного организационно-экономического механизма позволит повысить эффективность системы управления в достижении высоких конечных результатов экономической деятельности за счет повышения уровня профессионального соответствия персонала, мотивационных механизмов роста производительности труда, рационального расходования материальных ресурсов и достижения главной задачи – роста прибыли и капитализации предприятия, повышения уровня его конкурентоспособности.

### Литература

1. Антонюк В.П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку: моногр. / В.П.Антонюк; НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2007. – 348 с.

2. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О.А. Грішнова. – К.: Т-во «Знання», ТОО, 2001. – 254 с.

3. Капелюшников Р.И. Концентрация человеческого капитала. Критика современной буржуазной политэкономии / Р.И.Капелюшников. – М.: Наука, 1977. – 287 с.

4. Щетинин В. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки / В. Щетинин // МЭиМО. – М. – 2001. – №12. – С. 42-48.

5. Хромов М.І. Імперативи розвитку людського капіталу: моногр. / М.І. Хромов. – Донецьк: Ноулідж, 2011. – 326 с.

6. Булеев И.П. Мотивация в системе обучения и развития персонала на промышленных предприятиях / И.П. Булеев // Вісник ДонУЕП. – Серія «Економіка та управління». – 2007. – № 2. – С. 3-7.

7. Becker G.S. Human capital: A Theoretical and Emperical Analysis with Special Reference to Education. / G.S. Becker / Chicago, London: The University of Cicago Press, 1992.

8. Shultz T. Investment in Human Capital / T.Shultz / N.Y.; L., 1971. – 272 p.

*Представлена в редакцію 20.02.2011 г.*



*Н.Е. Брюховецкая, д.э.н., проф.,  
И.А. Педерсен, к.э.н.*

## **МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Деятельность современных предприятий связана с множеством рисков, влияние которых стало особенно ощутимо при переходе к рыночным отношениям. Это связано с тем, что неопределенность экономических явлений и процессов – распространенная характеристика рыночной экономики, проявление которой может привести как к потерям, так и к получению прибыли. Рыночные условия хозяйствования делают предпринимательскую деятельность сложнопрогнозируемым процессом. Это означает, что предприятиям при разработке стратегии и тактики своей деятельности следует учитывать наличие множества рисков, без которых эффективная предпринимательская деятельность не представляется возможной. Именно поэтому вопросы оценки рисков и управления ими при реализации финансовой, управленческой и других видов деятельности предприятия являются актуальными.

*Целью* данной статьи является исследование сущности риска и критический анализ существующих подходов к его оценке.

Задачами статьи являются: изучение существующих подходов к понятию "риск", исследование особенностей проведения качественного и количественного анализа рисков, выявление преимуществ и недостатков существующих методов оценки рисков.

В современной экономической теории и практике риск является одной из основополагающих категорий. Ряд специалистов по вопросам рискологии – И.Т. Балабанов, В.М. Гранатуров, Б.А. Колтынюк, М.В. Грачева [1-4] – считают, что риск в экономике – это возможность понесения убытков или недополучения прибыли в ожидаемом объеме. Другие авторы – Т. Т. Клиновский [5], В. Паляница, С. Попина, Д. Штефанович, О. Штефанович [6], О.Д. Шарапов [7] – рассматривают риск как многогранное явление (действие наудачу; событие, ситуацию, неопределенность поведения; вероятность возможной опасности, возможность счастливого исхода; подверженность возможности ущерба или потери), т.е., выделяется три составляющих: величина ущерба, вероятность потерь, реальная подверженность субъекта убыткам.

В. В. Витлинский и Г. Т. Великоиваненко под риском понимают объективно-субъективную экономическую категорию в деятельности субъектов хозяйствования, которая связана с преодолением неопределенности и конфликтности в ситуации неизбежного выбора и отражает степень отклонения от целей, желаемого результата в неблагоприятную сторону, степень убытков, неудачи с учетом влияния управляемых и неуправляемых факторов, прямых и обратных связей [8, 9].

Ю. А. Долгоруков и И. Д. Падерин риск трактуют как меру потенциально возможного отклонения ожидаемых результатов от установленных целей вследствие нарушения устойчивости системы материальных, финансовых и информационных потоков в процессе функционирования предприятия [10]. И. Ю. Ивченко считает, что под риском следует понимать вероятность (угрозу) возникновения потерь, убытков, недопоступлений запланированных доходов, прибыли [11]. Б. Ф. Заблоцкий [12] под риском понимает вероятность проявления негативных или позитивных отклонений показателей общественных явлений от предсказуемых, величина отклонений которых обусловлена степенью соответствия способа мышления и действий субъектов, действия общественных законов.

Таким образом, под риском следует понимать вероятность отклонения фактических результатов от запланированных как в сторону увеличения ожидаемой прибыли, так и в сторону возникновения убытков.

Оценить риск означает определить качественно или количественно величину риска. Поэтому оценка степени влияния рисков на результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия предполагает использование качественных и количественных методов оценки.

Качественная оценка рисков предусматривает несколько этапов (рис. 1).

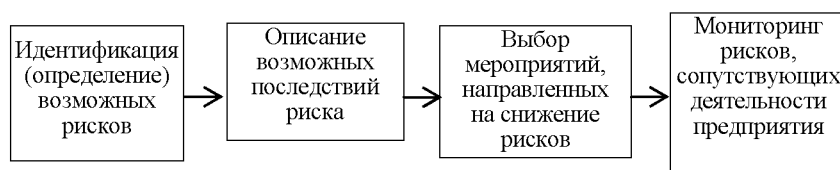


Рис. 1. Последовательность проведения качественного анализа рисков

Качественный подход не позволяет определить численную величину риска. Он является основой для проведения дальнейших исследований с помощью количественных методов, широко использующих математический аппарат теории вероятностей, математической статистики, теории исследования операций. Качественные (экспертные) методы основаны на субъективном анализе риска, который позволяет разделить выявляемые риски на такие классы, как: высокий, средний, низкий; приемлемый полностью, частично приемлемый, неприемлемый; допустимый, критический, катастрофический.

А. Александров [13] предложил при качественной оценке величины риска (неприемлемый, серьезный или незначительный) использовать комбинацию принимаемых значений для величин вероятности (низкая, средняя и высокая) и тяжести последствий (низкая, средняя и высокая). Значения вероятности и степени тяжести могут варьировать от 1 до 10. Соответственно, и величина риска также будет варьировать от 1 (1x1) до 100 (10x10).

$$\text{Риск} = \text{Вероятность} \times \text{Тяжесть последствий нанесенного вреда.} \quad (1)$$

Матрица качественной оценки рисков, предложенная А. Александровым, представлена в табл. 1.

Таблица 1

Матрица качественной оценки рисков [13]

		Тяжесть последствий вреда		
		низкая	средняя	высокая
Вероятность	Низкая	Незначительный риск	Незначительный риск	Серьезный риск
	Средняя	Незначительный риск	Серьезный риск	Неприемлемый риск
	Высокая	Серьезный риск	Неприемлемый риск	Неприемлемый риск

Преимуществами качественной оценки риска являются:

- простота, удобство и возможность использования без дополнительных расчетов;
- качественная оценка позволяет еще на начальном этапе анализа определить степень рискованности по количественному составу рисков и отказаться от определённого решения;
- результаты качественного анализа риска служат исходной информацией для проведения количественного анализа, то есть оцениваются конкретно те риски, которые выявлены в ходе качественного анализа.

Наряду с указанными преимуществами нельзя недооценивать сложности качественной оценки риска:

принимаемые решения о вероятности и величине рисков субъективны, а поэтому не всегда правильны;

применение качественной оценки имеет смысл только при привлечении опытной группы экспертов, хорошо знающих не только ситуацию в стране, но и четко представляющих цели исследования;

существуют сложности, с которыми специалисты сталкиваются при определении значений вероятности риска, тяжести последствий, величины риска, учете факторов, способствующих появлению и росту рисков.

Наличие существенных недостатков качественной оценки рисков определяет необходимость применения количественных методов оценки рисков. Количественный анализ рисков предполагает определение численного значения риска. Численное значение риска позволит сравнить величину риска различных вариантов решения и выбрать из них тот, который больше всего отвечает выбранной предприятием стратегии риска. При количественной оценке рисков предприятия выделяют несколько последовательных блоков (рис. 2).

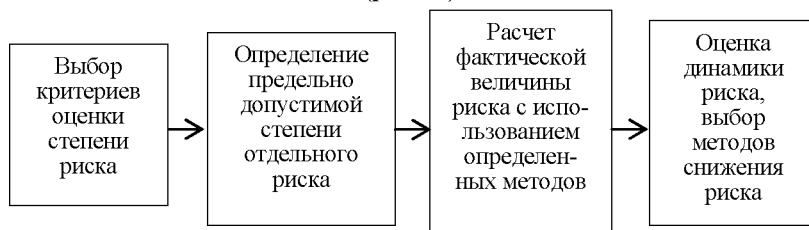


Рис. 2. Последовательность проведения количественной оценки рисков

Наиболее распространенными методами оценки риска являются: статистический, аналитический, анализ чувствительности операций, анализ размера относительных рисков, метод экспертных оценок, метод сценариев, метод «дерева» решений, метод использования аналогов, анализ целесообразности затрат, метод имитационного моделирования. В табл. 2 приведены преимущества и недостатки основных методов оценки рисков.

Выбор метода количественной оценки риска зависит от объема доступной информации о риске и требуемой точности оценок. Например, статистический метод оценки риска целесообразно использовать в том случае, когда имеется достаточно обширная база статистической информации. При использовании этого метода степень риска характеризуется показателем среднеквадратического отклонения от ожидаемых размеров. Сущность статистического метода основывается на теории вероятностного распределения случайных величин (то есть, имея достаточный объем информации о рисках в прошлых периодах для конкретных видов предпринимательской деятельности, можно оценить возможность реализации этих рисков в будущем) [14].

Таблица 2

Преимущества и недостатки методов оценки риска предприятия

Метод оценки	Преимущества метода	Недостатки метода
1	2	3
Статистический	1) простота расчётов; 2) простота трактовки и интерпретации полученных результатов	1) необходимость в достаточно обширной и достоверной статистической базе; 2) возможные сложности в получении исходных данных, которые могут быть уникальными
Аналитический	1) простота расчётов; 2) простота трактовки и интерпретации полученных результатов	1) не всегда достаточная адекватность отражения уровня риска по причине чрезвычайной уникальности реализуемого проекта
Метод анализа размера относительных рисков	1) простота расчётов; 2) простота трактовки и интерпретации полученных результатов	1) качество получаемых конечных результатов может быть невысоким, так как некоторые данные, используемые для расчётов, имеют трудно прогнозируемые значения; 2) ограниченность применения из-за того, что требуемые исходные данные могут быть уникальными; 3) отсутствие представления о реальном уровне риска; 4) сложности соотнесения полученных значений показателей с реальными рисками и угрозами
Метод анализа чувствительности операций	1) простота расчётов; 2) простота трактовки и интерпретации; 3) отсутствие потребности в значительном количестве статистических данных	1) обеспечивается возможность оценить эффективность проекта, а не его риски; 2) не учитываются специфические особенности отдельных проектов
Метод экспертных оценок	1) простота и быстрота получения результата; 2) отсутствие потребности в данных, являющихся	1) существенно влияние человеческого фактора; 2) высокая гипотетичность полученных результатов; 3) риск недостаточной квалификации пригла-

	коммерческой тайной	шённых экспертов
Анализ целесообразности затрат	1) простота расчётов; 2) использование данных финансовой отчётности предприятия	1) достаточно слабая взаимосвязь полученных показателей с рисками проекта
Метод имитационного моделирования	1) отсутствие необходимости в сложных математических вычислениях и проведении экспериментов на реальном объекте; 2) возможность получения большого количества вариантов развития событий с учётом сложно прогнозируемых показателей;	1) необходимость привлечения компьютерной техники и программного обеспечения; 2) необходимость в наличии умений и знаний аналитика в области имитационного моделирования

Окончание табл. 2

1	2	3
	3) возможность получить оценку величины риска в случае, если характер зависимости трудно выразить математически; 4) высокая управляемость модели и точность полученных результатов; 5) возможность имитировать поведение системы во времени	
Метод сценариев	1) возможность составить условные сценарии развития событий	1) высокий уровень гипотетичности и условности полученных результатов; 2) влияние субъективных человеческих факторов при составлении сценариев; 3) риск недостаточной квалификации «сценариста»; 4) отсутствие возможности получения численных значений риска
Метод «дерева» решений	1) возможность установить чёткую взаимосвязь между «причиной» и «следствием»; 2) возможность проанализировать все отклонения в развитии событий	1) высокий уровень гипотетичности полученных результатов; 2) сильное влияние субъективных человеческих факторов; 3) риск недостаточной квалификации «сценариста»; 4) отсутствие возможности получения численных значений риска
Метод использования аналогов	1) возможность получения реальных результатов; 2) возможность установления причинно-следственных взаимосвязей	1) потребность в широкой и достоверной статистической базе; 2) в ряде случаев отсутствие аналогов для сравнения из-за уникальности отдельных проектов; 3) значительная доля субъективизма полученных выводов

Аналитический метод оценки риска предполагает использование традиционных показателей, которые применяются при оценке эффективности инвестиционных и инновационных проектов, – расчёт точки безубыточности, периода окупаемости, внутренней нормы доходности, индекса рентабельности, чистого приведенного дохода [15]. Метод анализа относительного размера рисков применяется при необходимости расчета риска в относительном измерении (размер убытков, отнесённых к конкретной базе, выбранной предприятием, независимо от специфики и вида оцениваемого риска), коэффициент вариации, коэффициент риска [16].

Метод сценариев позволяет получать достаточно наглядную картину для различных вариантов реализации проектов, а также предоставляет информацию о чувствительности и возможных отклонениях, а применение программных средств позволяет значительно повысить эффективность подобного анализа путем практически неограниченного увеличения числа сценариев и введения дополнительных переменных. Метод «дерева решений» предполагает, что при его использовании выделяют различные варианты решений, которые могут быть приняты, а для каждого варианта – ситуации, которые могут наступить при принятии каждого из решений. Далее графически изображаются решения, ситуации по каждому решению и возможные последствия, тем самым образуя так называемое «дерево решений». Кроме того, этот метод используют также в случае, когда для анализа применяются коэффициенты уверенности – числа, которые отображают степень уверенности в истинности или ошибочности вывода о наличии риска [16].

Сущность метода использования аналогов состоит в применении данных о развитии аналогичных инновационных проектов в прошлом или же на других предприятиях. В основу данного метода положен сбор статистической информации, которая затем обрабатывается с целью проявления зависимостей между плановыми результатами инновационной деятельности и учётом потенциальных рисков [17]. Метод анализа целесообразности затрат предполагает установление зон риска путём анализа финансовой устойчивости предприятия (обеспеченности наличными средствами текущей деятельности) на основе данных финансовой отчётности. В ходе анализа финансовое состояние предприятия по каждому элементу затрат делится на зоны риска – области общих расходов, в границах которого конкретные расходы не превышают граничного значения установленного уровня риска. В соответствии с этим подходом выделяется пять областей [18]:

область абсолютной устойчивости – соответствует области без риска; имеется минимальная величина запасов и затрат;

область нормальной устойчивости – соответствует области минимального риска; имеется нормальная величина запасов и затрат;

область неустойчивого состояния – соответствует области повышенного риска; имеется избыточная величина запасов и затрат;

область критического состояния – соответствует области критического риска; имеется затоваренность готовой продукции, низкий спрос на продукцию;

область кризисного состояния – соответствует области недопустимого риска; имеются значительные запасы и затоваренность готовой продукции; предприятие пребывает на грани банкротства.

Метод анализа чувствительности является хорошей иллюстрацией влияния отдельных исходных факторов на конечный результат деятельности. Применение этого метода целесообразно в таких случаях [19]:

для определения факторов, которые в наибольшей мере влияют на результаты проекта;

для сравнительного анализ проектов.

Метод имитационного моделирования является частным случаем математического моделирования и предполагает использование многократной (доходящей, при достаточности компьютерных ресурсов, до десятков тысяч вариантов) имитации условий генерирования факторов риска и их отражения на изменение стоимости отдельных показателей. Такая имитация носит случайный характер, но в пределах заданных параметров. Искусственное моделирование факторов риска позволяет избирать любой вид распределения их вероятностей и позволяет достичь наибольшей точности расчёта [20]. Данный метод особенно удобен для практического применения тем, что удачно сочетается с другими экономико-статистическими методами, а также с теорией игр и другими методами исследования операций.

*Выводы.* Принимая во внимание все позитивные стороны и возможности существующих методов для оценки рисков предприятия (табл. 2), не стоит ограничиваться каким-то одним методом. Следует использовать в совокупности те из них, которые в наибольшей степени соответствуют условиям проведения анализа рисков, сопутствующих деятельности предприятия. Выбор конкретного метода анализа риска зависит от наличия информационной базы, требований к конечным результатам, сложности расчетов, уникальности рисков и прочих факторов, определяющих риски.

## Литература

1. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 192 с.
2. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: учеб. пособие / В.М. Гранатуров. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и сервис, 2002. – 160 с.
3. Колтынюк Б.А. Инвестиционные проекты: учебник / Б.А. Колтынюк. – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Изд-во Михайлова В. А., 2002. – 622 с.
4. Риск-анализ инвестиционного проекта: учебник для вузов / под ред. М. В. Грачёвой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 351 с.
5. Клиновский Т. Т. Основы управления рисками рыночной экономики / Т. Т. Клиновский. – М.: Полистрем, 2000. – 252 с.
6. Паляниця В. Управління підприємницьким ризиком / В. Паляниця, С. Попіна, Д. Штефанович, О. Штефанович. – Тернопіль: Економічна думка, 1999. – 160 с.
7. Шарапов О.Д. Системний аналіз: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2003. – 156 с.
8. Витлинский В. В. Рискология в экономике и предпринимательстве: моногр. / В.В. Витлинский, Г.И. Великоиваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 293 с.
9. Вітлінський В.В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / В.В.Вітлінський, П.І. Верченко. – К.: КНЕУ, 2000. – 292 с.
10. Долгоруков Ю.А. Методы измерения рисков в малом бизнесе в условиях неопределённости / Ю.А. Долгоруков, И.Д. Падерин // Економіка промисловості: зб. наук. пр. – Донецьк: ІЕП НАН України. – 2005. – № 4 (30). – С. 15-21.
11. Ивченко І.Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій: навч. посібник / І.Ю. Ивченко. – К.: ЦУЛ, 2007. – 344 с.
12. Заблоцький Б.Ф. Економіка й організація інноваційної діяльності: навч. посібник / Б.Ф. Заблоцький. – Львів: Новий Світ, 2000, 2007. – 456 с.
13. Александров А. Фактор субъективности при оценке риска по качеству // Фармацевтическая отрасль. – 2001. – № 5. – С.116-119.
14. Андреева Т. Є. Ризик у ринковій економіці: навч. посібник / Т.Є. Андреева, Т.Е. Петровська. – Х.: Бурун Книга, 2005. – 128 с.
15. Сахарцева І. І. Ризики економічної діагностики підприємства: навч. посібник / І.І. Сахарцева, О.В. Шляга. – К.: Кондор, 2008. – 380 с.
16. Клименко С. М. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків: навч. посібник / С.М. Клименко, О.С. Дуброва. – К.: КНЕУ, 2005. – 252 с.
17. Матвійчук А.В. Аналіз і управління економічним ризиком: навч. посібник / А.В. Матвійчук. – К.: ЦУЛ, 2005. – 224 с.
18. Лук'янова В.В. Економічний ризик: навч. посібник / В.В. Лук'янова, Т.В. Головач. – К.: Академвидав, 2007. – 464 с.
19. Машина Н.І. Економічний ризик і методи його вимірювання: навч. посібник / Н.І. Машина. – К.: ЦУЛ, 2003. – 188 с.
20. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками: учебный курс / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2006. – 448 с.

*Представлена в редакцию 29.02.2011 г.*

*А.Г. Семенов, д.е.н.,  
Г.О. Закаблук,  
А.І. Шарко*

## **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

Формування кадрового потенціалу підприємства – це найважливіша функція роботи менеджменту підприємства. Від своєчасного та повного вирішення соціально-економічних та організаційних завдань багато в чому залежить ефективність роботи підприємства. Проблема формування якісного кадрового потенціалу на підприємствах набуває особливого значення.

Головною метою формування кадрового потенціалу є зведення до мінімуму резервів потенційних можливостей, обумовлених розбіжностями якостей, що потенційно сформувались у процесі навчання, здатностей до праці й особистих якостей з можливістю їх використання при виконанні конкретних видів робіт, потенційної та фактичної зайнятості у кількісному та якісному відношенні [1].

Проблемами формування кадрового потенціалу займалися багато зарубіжних і вітчизняних науковців: О. Амоша, Д. Богиня, Н. Біляцький, Р. Бондарчук, О. Грішнова, Л. Грищенко, Ю. Одегов та ін. [1-7].

Однією з проблем формування ефективного кадрового потенціалу в Україні є те, що не на всіх українських підприємствах розуміють значущість розвитку кадрового потенціалу, але провідні світові корпорації вже визнали, що єдина стійка конкурентна перевага, яку підприємство буде мати в майбутньому, – це люди.

Значні недоліки в управлінні персоналом на сучасному етапі розвитку зумовлені швидкими змінами як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. У цьому аспекті можна виділити використання теорії кризового менеджменту в теорії та організації управління персоналом, знання та застосування якої можуть значною мірою сприяти розвитку людського потенціалу, державного апарату, забезпечувати швидке прийняття ефективних рішень як основи стабільного безпечного розвитку держави. Кадровий потенціал концентрує три рівні відносин:

відображає минуле, є сукупністю властивостей, накопичених системою у процесі її становлення, і властивостей, які обумовлюють її можливість до функціонування та розвитку;

характеризує теперішнє з точки зору практичного застосування й використання наявних можливостей;

орієнтований на розвиток – у процесі трудової діяльності працівники не лише реалізують свої здібності, але й набувають нових умінь.

Вважаємо, що можна виділити такі особливості формування кадрового потенціалу на підприємствах України:

по-перше, менеджмент підприємства має орієнтуватися на формування якісного кадрового потенціалу, здатного працювати на новітніх технологіях;

по-друге, оскільки на підприємствах, що змогли «пережити» кризу, користуються застарілим обладнанням, вони створюють нові технологічні конструкції, для яких необхідний професійно підготовлений персонал;

по-третє, відбувається перехід від скорочення виробництва до розширення власної діяльності, тому необхідно залучати більше кваліфікованих кадрів.

Формування кадрового потенціалу підприємства становить складний і довготривалий процес набуття й використання навичок, знань і умінь, який охоплює відповідне навчання, набуття практичних навичок і конкретне їх цільове використання в певних умовах. Результативність цього залежить від особистого потенціалу працівника як сукупності якісних характеристик людини, що визначають можливість і межі участі у трудовій діяльності [8].

Слід зазначити, що в науковій літературі недостатньо приділяється увага питанням систематизації та класифікації чинників, що визначають формування й використання кадрового потенціалу. Основними етапам формування кадрового потенціалу є аналіз чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, які впливають на нього.

*Мета* статті – розвиток науково-методичних підходів і практичних рекомендацій щодо вдосконалення використання трудового потенціалу копрового цеху ВАТ „Запоріжсталь”.

Повноту використання трудового потенціалу оцінимо за кількістю відпрацьованих днів і годин одним робітником (табл. 1). Для розрахунку середньорічного виробітку 1 працівника, середньоденного виробітку 1 робітника та середньогодинного виробітку 1 робітника використовуємо відомі формули.

Таким чином, з даних табл. 1 та рис. 1 бачимо, що в копровому цеху ВАТ «Запоріжсталь» середньорічний виробіток одного працівника збільшився в 2010 р. порівняно із 2009 р. на 450 т, у 2009 р. порівняно з 2008 р. – на 70 т. Середньорічний виробіток одного робітника збільшився у 2010 р. порівняно із 2009 р. на 470 т, а в 2009 р. порівняно з 2008 р. – на 50 т.

У 2009 р. порівняно із 2008 р. зменшилися показники середньоденного і середньогодинного виробітку одного робітника на 500 та 200 т. А у 2010 р. порівняно з 2009 р. ці показники збільшилися на 1100 та 100 т (рис. 2).

Таблиця 1

*Дані для аналізу продуктивності праці*

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Відхилення (+,-)	
				2009 р. від 2008 р.	2010 р. від 2009 р.
1. Обсяг виробництва, тис. т	983,6	887	1000,7	-96,6	113,7
2. Чисельність працівників, осіб	286	253	253	-33	0
з них робітників	260	231	230	-29	-1
3. Питома вага робітників у загальній чисельності працівників	0,91	0,91	0,91	0	0
4. Кількість відпрацьованих робітниками:					
людино-днів, тис.	49,7	45,9	48,9	-3,8	3
людино-годин, тис.	366,9	348,9	382,1	-18	33,2
5. Кількість відпрацьованих днів	191	199	213	8	14
6. Середня тривалість робочого дня, год.	7,39	7,59	7,8	0,2	0,21
7. Середня кількість годин, відпрацьованих 1 робітником	1411,5	1510,4	1661,4	98,92	151
8. Середньорічний виробіток 1 працівника, тис. т	3,47	3,51	3,96	0,07	0,45
9. Середньорічний виробіток 1 робітника, тис. т	3,44	3,49	3,96	0,05	0,47
10. Середньоденний виробіток 1 робітника, т	19,8	19,3	20,4	-0,5	1,1
11. Середньогодинний виробіток 1 робітника, т	2,68	2,54	2,62	-0,2	0,1

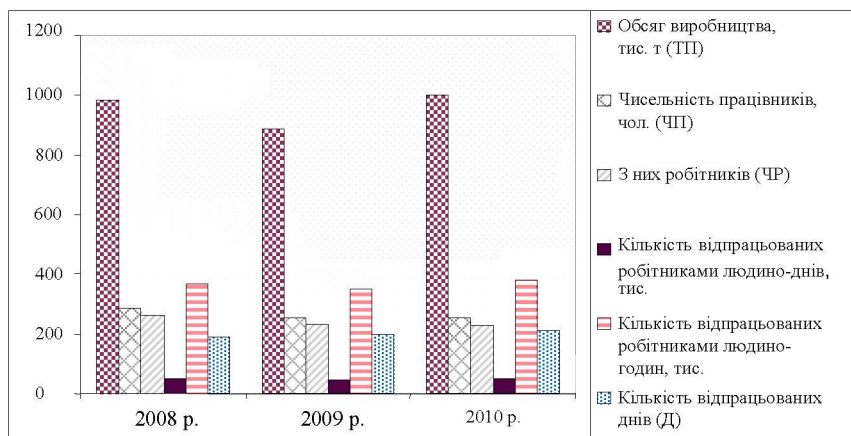


Рис. 1. Динаміка показників праці



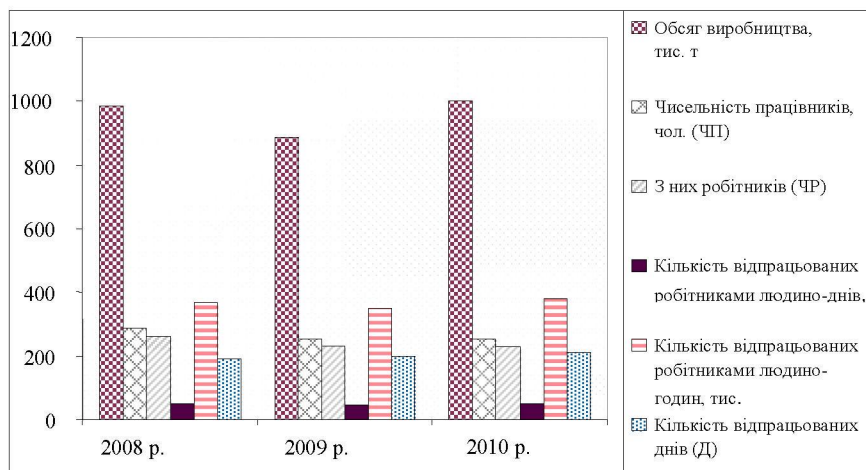


Рис. 2. Динаміка чинників продуктивності праці

Збільшення річного виробітку одного працівника залежить від кількості: робітників;

промислово-виробничого персоналу;

календарних днів у поточному році;

вихідних і святкових днів у році;

днів простоїв (у розрахунку на одного робітника на рік – тут і далі);

лікарняних днів;

днів відпусток;

цілих днів понаднормових робіт;

днів роботи у вихідні та святкові дні;

годин, що скорочують робочий день у передсвяткові дні, перелічені у дні;

суми технологічних, технічних та інших спеціальних перерв;

повної, базової, законодавчо встановленої тривалості робочого дня;

часового виробітку одного робітника при планових цінах і плановій структурі виробництва;

зміни годин вироблення, пов'язаної зі зміною цін відносно планових;

зміни годин вироблення, пов'язаної зі зміною структури виробництва відносно планової.

Розрахувати вплив чинників можна різними способами.

У даному випадку вплив цих чинників на середньорічний виробіток встановимо способом абсолютних різниць.

У 2009 р. порівняно з 2008 р.:

$$\Delta P_{\text{ПВ}} = (P_{2009} - P_{2008}) \cdot D_{2008} \cdot T_{2008} \cdot C_{\text{В}}_{2008} =$$

$$= (0,91 - 0,91) \cdot 191 \cdot 7,39 \cdot 2,68 = 0 \text{ т};$$

$$\Delta P_{\text{Д}} = (D_{2009} - D_{2008}) \cdot P_{2009} \cdot T_{2008} \cdot C_{\text{В}}_{2008} =$$

$$= (199 - 191) \cdot 0,91 \cdot 7,39 \cdot 2,68 = 144,18 \text{ т};$$

$$\Delta P_{\text{Т}} = (T_{2009} - T_{2008}) \cdot D_{2009} \cdot P_{2009} \cdot C_{\text{В}}_{2008} =$$

$$= (7,59 - 7,39) \cdot 199 \cdot 0,91 \cdot 2,68 = 97,06 \text{ т};$$

$$\Delta P_{\text{СВ}} = (C_{\text{В}}_{2009} - C_{\text{В}}_{2008}) \cdot P_{2009} \cdot D_{2009} \cdot T_{2009} =$$

$$= (2,54 - 2,68) \cdot 0,91 \cdot 199 \cdot 7,59 = -192,43 \text{ т};$$

Усього: + 48,81 т  $\approx$  0,05 тис. т.

У 2010 р. порівняно з 2009 р.:

$$\Delta P_{\text{ПВ}} = (P_{2010} - P_{2009}) \cdot D_{2009} \cdot T_{2009} \cdot C_{\text{В}}_{2009} =$$

$$= (0,91 - 0,91) \cdot 199 \cdot 7,59 \cdot 2,54 = 0 \text{ т};$$

$$\Delta P_{\text{Д}} = (D_{2010} - D_{2009}) \cdot P_{2010} \cdot T_{2009} \cdot C_{\text{В}}_{2009} =$$

$$= (213 - 199) \cdot 0,91 \cdot 7,59 \cdot 2,54 = 245,61 \text{ т};$$

$$\Delta P_{\text{Т}} = (T_{2010} - T_{2009}) \cdot D_{2010} \cdot P_{2010} \cdot C_{\text{В}}_{2009} =$$

$$= (7,8 - 7,59) \cdot 213 \cdot 0,91 \cdot 2,54 = 103,39 \text{ т};$$

$$\Delta P_{\text{СВ}} = (C_{\text{В}}_{2010} - C_{\text{В}}_{2009}) \cdot P_{2010} \cdot D_{2010} \cdot T_{2010} =$$

$$= (2,62 - 2,54) \cdot 0,91 \cdot 213 \cdot 7,8 = 120,95 \text{ т};$$

Усього: + 469,94 т  $\approx$  0,47 тис. т.

За даними табл. 2 і розрахунками, видно, що середньорічний виробіток робітників копрового цеху у 2009 р. вищий від 2008 р. на 0,05 тис. т. Він зріс на 144,18 т у зв'язку зі збільшенням кількості відпрацьованих днів і на 97,06 т через збільшення середньої тривалості робочого дня. Частка робітників у загальній чисельності працівників не змінилася, тому це зовсім не вплинуло на значення середньорічного виробітку. Негативно на його рівень вплинули зниження середньогодинного виробітку одного робітника, який знизився з 2,68 у 2008 р. до 2,54 у 2009 р., унаслідок чого середньорічний виробіток зменшився на 192,43 т.

У 2010 р. спостерігаємо інші зміни. Середньорічний виробіток збільшився на 103,39 т унаслідок збільшення середньої тривалості робочого часу, на 245,61 т унаслідок збільшення кількості відпрацьованих днів і на 120,95 т унаслідок збільшення середньоденного виробітку. Але, як і у 2009 р., незмінність частки робітників у загальній кількості працівників не впливає на рівень середньорічного виробітку.

Наведені дані свідчать, що на підприємстві спостерігається зростання продуктивності праці. Але якщо б збільшилась частка робітників у загальній кількості працівників, продуктивність праці була б ще вищою.

Рівень продуктивності праці на підприємстві можна характеризувати показниками трудомісткості продукції.

Динаміку та вплив зміни величини трудомісткості на продуктивність праці робітника можна простежити в розрахунку на 1 т переплавки сталі (табл. 2).

Таблиця 2

#### Аналіз трудомісткості продукції

Показник	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Зміна показника 2009 р., %	Зміна показника 2010 р., %
1. Обсяг виробництва, тис. т	983,6	887	1000,7	90,18	112,82
2. Кількість відпрацьованих робітниками, тис. люд.-год.	366,9	348,9	382,1	95,09	109,52
3. Середньогодинний виробіток 1 робітника, т	2,68	2,54	2,62	94,78	103,15
4. Трудомісткість одиниці продукції, т	0,37	0,39	0,38	105,45	97,07

Наведені в табл. 2 дані показують, що трудомісткість збільшилась у 2009 р. проти 2008 р. на 5,45%, а у 2010 р., навпаки, знизилась порівняно з 2009 р. на 2,93%. За рахунок цього чинника було в основному забезпечене зростання годинної продуктивності праці, яка залежить від рівня трудових витрат і виконання норм.

Підвищення середньогодинного виробітку у 2010 р. досягнуто цілком за рахунок зниження трудомісткості.

Між трудомісткістю і продуктивністю праці існує зворотний зв'язок, що видно на рис. 3.

Можна визначити темп зростання середньогодинного виробітку за допомогою такої формули:

$$\Delta CB_{2009} = (-5,45 \cdot 100) / (100 + 5,45) = -5,76\%;$$

$$\Delta CB_{2010} = (2,93 \cdot 100) / (100 - 2,93) = 3,02\%.$$

І навпаки, знаючи темп зростання продуктивності праці, можна визначити відсоток зниження трудомісткості за формулою:

$$\Delta TM_{2009} = (5,22 \cdot 100) / (100 - 5,22) = 5,51\%;$$

$$\Delta TM_{2010} = (-3,15 \cdot 100) / (100 + 3,15) = -3,25\%.$$

Виробіток і трудомісткість взаємопов'язані і знаходяться в оберненій залежності, проте відсоток підвищення виробітку не рівнозначний відсотку зниження трудомісткості.

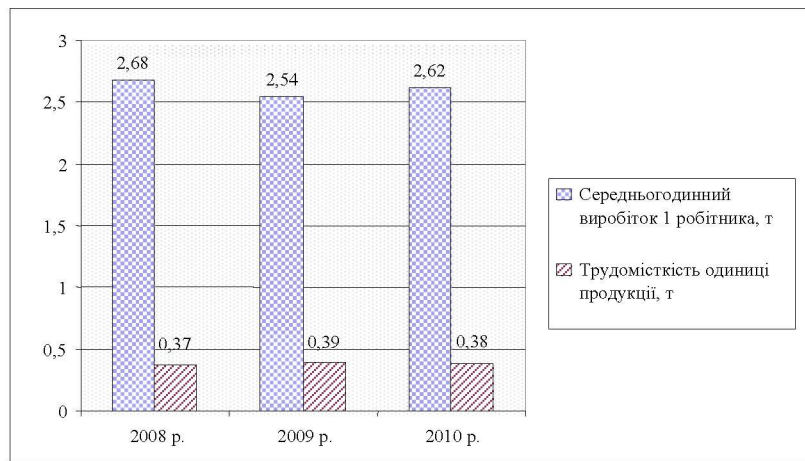


Рис. 3. Динаміка трудомісткості і продуктивності праці

**Висновки.** Визначено, що здійснення ефективної економічної діяльності підприємства, випуск продукції, яка б була конкурентоспроможна не тільки на вітчизняних ринках, залежить не лише від матеріально-технічного забезпечення підприємства, а й від достатньої кількості висококваліфікованих кадрів та ефективного управління ними. Оцінка використання трудового потенціалу дозволяє виявити недоліки в роботі, їх причини та внутрішні резерви економії трудовитрат і підвищення ефективності використання кадрів завдяки їх раціональному розміщенню, повнішому завантаженню й використанню відповідно до набутої професії, спеціальності і кваліфікації. Аналіз має ґрунтуватися на існуючих законодавчій та нормативно-правовій, обліковій інформаційних базах, бухгалтерській та статистичній звітності, даних первинної документації та ін.

Виявлено, що середньорічний виробіток одного робітника у 2010 р. порівняно з 2008 р. збільшився на 0,52% порівняно з 2009 р. на 0,5%. Також збільшилися показники середньоденного виробітку порівняно з 2008 р. на 0,6%, порівняно з 2009 р. на 1,1%. Середньогодинний виробіток у 2010 р. менше порівняно з 2008 р. на 0,06%, а порівняно з 2009 р. збільшився на 0,08%. Трудомісткість у 2010р. порівняно з 2008р. більше на 0,01%, а у порівняно з 2009 р. знизилась на 0,01%. Тому на підприємстві спостерігається підвищення продуктивності праці. Це відбувається через збільшення середньої кількості днів, відпрацьованих 1 робітником за рік, середньої тривалості робочого дня. Це викликає одночасне зростання обсягу виконаних робіт, тому тенденція збільшення виробітку є сприятливою та свідчить про поліпшення використання кадрового потенціалу на аналізованому підприємстві.

### Література

1. Богиня Д.П. Управління потенціалом підприємства / Д.П. Богиня. – К.: Наук. думка, 2009. – 258 с.
2. Біляцький Н.П. Управління персоналом: навч. посібник / Н.П. Біляцький. – Мінськ: Книга, 2009. – 352 с.
3. Бондарчук Р. Сучасна концепція управління кадрами підприємства в умовах ринкової економіки / Р. Бондарчук // Менеджмент. – 2008. – № 5. – С. 111-115.
4. Грішнова О. Людський капітал України: сучасний стан та динаміка змін: моногр. / О. Грішнова // Економіка. – К.: КНЕУ, 2007. – С. 71-80.
5. Грищенко Л.В. Якість праці: чинники зростання: моногр. / Л.В. Грищенко. – Х.: Основа, 2008. – 148 с.
6. До питання використання трудового потенціалу в період переходу до ринкових відносин: зб. наук. пр. / редкол.: О.І. Амоша (голов. ред.) та ін. – Донецьк: Наука, 2007. – 134 с.
7. Одегов Ю.Г. Трудовий потенціал підприємства: шляхи ефективного використання: моногр. / Ю.Г. Одегов, В.Б. Бичіне, К.Л. Андреев. – К.: Сарат, 2006. – 176 с.
8. Осовська Г.В. Управління трудовими ресурсами: навч. посібник / Г.В. Осовська, О.В. Крушельницька. – К.: Кондор, 2008. – 224 с.

Надійшла до редакції 20.02.2011 р.

## **ИНФОРМАЦИОННЫЙ РИСК КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РИСКА В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ**

Принятое верное управленческое решение зависит от учета возможных экономических рисков. Особенно усугубляет последствия принятого решения то, что не учтены ИР, т.е. влияние таких факторов информационного обеспечения решения, как информационная неопределенность, искажение информации или утечка конфиденциальной информации, техническое и программное нарушение работы информационной системы. Это может причинить определённые убытки, а при наличии кризисных явлений последствия могут быть катастрофическими.

С целью недопущения или смягчения негативных последствий ИР возникает необходимость их учета в управлении экономикой субъекта хозяйствования как при успешном развитии, так и в кризисной ситуации.

Насколько фирмы готовы пожертвовать своей информационной безопасностью перед лицом финансового кризиса, выясняли консультанты из Ernst & Young. И один из ключевых выводов данного исследования состоит в том, что большинство фирм не уменьшили бюджеты подразделений, занимающихся информационной безопасностью, и не планируют этого делать [1]. Результаты опросов также говорят о том, что многие организации продолжают подвергать себя риску из-за отсутствия квалифицированных кадров и адекватных бюджетов на информационную безопасность.

Большинство мировых тенденций присущи и украинской индустрии. Проблемы ИР, которые возникают перед субъектами хозяйствования, и пути их преодоления в общем и целом схожи.

Вопросы полноты охвата возможных рисков при обосновании различных бизнес-проектов, управленческих решений, прогнозных расчетов рассматриваются в работах учёных как в сфере экономики, так и математики, информационных технологий. Исследованию проблем, связанных с ИР, отводится важная роль в работах В.И. Андреева, А.П. Архипова, И.Т. Балабанова, Л.Ф. Ежовой, В.И. Завгороднего, В.Г. Кононовича, С.В. Ленкова, С.А. Петренко, С.В. Симонова, В.О. Хорошко, В.С. Чередниченко, М.Е. Шелеста и др.

Вместе с тем ИР в антикризисном управлении сегодня остаются малоизученными, поэтому исследования в данной области в условиях убыточности значительного количества отечественных субъектов хозяйствования и ориентации экономики на информационно-инновационные модели развития являются актуальными.

*Цель* статьи – определить место ИР как составляющей экономических рисков в антикризисном управлении, источники их возникновения, предложить меры по их снижению.

Понятие «информационный риск» появилось в середине 90-х годов прошлого столетия. Объясняется это необходимостью использования нового подхода к решению проблемы информационной безопасности экономики субъекта хозяйствования. Проблема, которой занимался узкий круг специалистов, стала актуальной для работников всех уровней управления. На сегодняшний день еще не сложился единый подход к определению понятия ИР. Не вдаваясь в подробный анализ существующих определений термина, отметим только, что его в основном продолжают связывать лишь с областью информационной безопасности [2-8].

Однако данное понятие требует глубокого осмысления и рассмотрения его как экономической категории. Для этого необходимо определить место информационных рисков в общей системе экономических рисков.

Любой риск связан хотя бы с одним из четырех компонентов, которые являются источниками и причинами рисков, а именно: человек; информация; технические системы; природа.

При выделении ИР в отдельный вид экономических рисков важно определить соотношение и взаимосвязи информационных и других экономических рисков. В силу многообразия целей классификаций экономических рисков, объектов и масштабов их рассмотрения можно сделать вывод, что единая их классификация отсутствует, но, тем не менее, ИР как часть экономических рисков должны присутствовать в классификациях экономических рисков, что наблюдается не всегда. Место ИР в экономических рисках определяется значением, которое придаётся им в опреде-

лённых экономических видах деятельности субъектов хозяйствования, и особенностями бизнес-процессов.

Проведенный анализ классификаций экономических рисков позволяет сделать вывод, что место ИР зависит от вида классификации, её цели, масштаба рассмотрения объекта (субъекта хозяйствования или одной отрасли) и события.

ИР можно рассматривать как отдельную категорию или вид риска, например, среди внешних рисков можно выделить и ИР. В значительной степени ИР являются банковский, валютный, процентный, производственный риск субъектов хозяйствования, оказывающих информационные услуги, а часть экономических рисков, как, например, управленческие и инвестиционные риски, можно считать полностью ИР.

ИР могут быть и составляющими соответствующих групп экономических рисков. При этом отдельные ИР могут быть отнесены одновременно к нескольким группам экономических рисков, например, такой ИР, как неисправность компьютера может быть отнесен как к производственным рискам, так и к имущественным.

Зависимость процесса принятия решения от информационного обеспечения логично позволяет считать, что ИР присутствуют в качестве составляющей во всех экономических рисках.

Информационная составляющая риска наиболее весома в случаях использования прогнозной информации, дефицита времени на обработку информации и принятие решения, в условиях активного информационного противодействия конкурентов или противников. В отличие от других составляющих риска информационная составляющая обязательно присутствует в каждом рисковом событии. Изменяется лишь её относительная величина.

Экономический смысл понятия «информационный риск» заключается в том, что, воздействуя на информационную систему, в конечном итоге он приводит к убыткам либо ошибочному прогнозу, решению, что также вызывает отрицательное влияние на развитие экономики. Приведем одну из трактовок ИР, в которой он рассматривается и как нарушение информационной безопасности и с точки зрения его экономического содержания (нанесения убытков).

*«Информационный риск – это вероятность наступления случайного события в информационной системе, которое приводит к нарушению ее функционирования, снижению качества электронных информационных ресурсов, в результате которого наносится убыток субъекту хозяйствования»* [9, 152]. Другими словами, ИР связаны с созданием, передачей, сохранением и использованием информации с помощью электронных носителей и других средств связи.

ИР, как правило, делятся на две категории:

риски, вызванные повреждением или утечкой информации;

риски, зависящие от качества работы информационной системы.

Рассмотрим каждую из групп ИР в контексте составляющей экономических рисков в антикризисном управлении.

*ИР, вызванные повреждением или утечкой информации.* Для осуществления предупреждающих мероприятий недопущения кризисных явлений субъектами хозяйствования используются такие методы, как комплексный анализ финансовых коэффициентов, корреляционный, дискриминантный анализ, SWOT-анализ, разработка сценариев, требующие определённой информации, т.е. электронных информационных ресурсов. И уже на этом этапе возникают ИР, связанные с качеством представляемой информации и бесперебойной работой информационной системы. Источником ИР, прежде всего, может быть официальная документация, – отмечает, например, А. Матвийчук [6]. Во время анализа 40 финансовых отчетов (формы 1 и 2) отечественных предприятий, функционирующих нормально, и 40 отчетов предприятий банкротов установлено, что в подавляющем большинстве финансовых отчетов (больше чем в 2/3) предприятий из обеих групп значения многих показателей равны нулю, в частности, к таким показателям относятся чистая прибыль, денежные средства и их эквиваленты. И ещё один важный вывод сделан этим автором, с которым невозможно не согласиться: «Нельзя механически использовать методы и модели (особенно зарубежных авторов) для анализа финансового состояния предприятия и не только в условиях информационной неопределённости и динамического изменения» [10]. Необдуманное использование таких моделей также является источником новых ИР.

Информация, используемая в антикризисном управлении, направлена на предотвращение искусственного банкротства, рейдерского захвата, слияния и поглощения субъектов хозяйствования.

ния в регионе или в конкретной отрасли, на разработку плана санации (анализ фактического финансового состояния; причины кризисной ситуации и слабых мест; оценка состояния рынков сбыта продукции; анализ отрасли, конкурентоспособность субъекта хозяйствования и его продукции; оценка имеющегося потенциала; план маркетинга; план производства и капиталовложений; организационный и финансовый планы; оценка рисков реализации плана и его эффективности). При этом ИР могут быть обусловлены отображением неполной информации о финансовом состоянии и внутривнутрихозяйственных процессах, недоступностью информации о конъюнктуре товарного и финансового рынков, отсутствием информации о бизнес-пространстве, асимметрией информации, непрогнозируемыми изменениями законодательства и т.д. В результате этого могут быть допущены ошибки в выборе антикризисной стратегии, источников финансирования санационных мероприятий, разработке производственно-технических, организационно-правовых, социальных мероприятий и т.д., что сделает невозможным выход субъекта хозяйствования из кризисной ситуации.

Важным в возникновении ИР, связанных с искажением информации, является отсутствие квалифицированных кадров соответствующей не только экономической, но и информационной подготовки, перечня лиц, имеющих доступ к конфиденциальной и другой информации, адресованной определённому кругу пользователей, а также увольнение сотрудников из субъекта хозяйствования. Например, анализ последних тенденций в области информационной безопасности, проведенный Ernst & Young в 2009 г., показал, что 75% респондентов (в 2009 г. отмечено более активное участие в опросах украинских компаний) обеспокоены возможностью нанесения компании ущерба лицами, уволенными из компании, чуть более половины респондентов отметили, что недостаток квалифицированных ресурсов является самой серьёзной проблемой: по сравнению с 2008 г. она усугубилась на 8% (с 48 до 56%) [1].

*ИР, зависящие от качества работы информационной системы.* В настоящее время создание и использование информационных систем предстаёт как повседневное явление. И в этом случае возникающие ИР можно рассматривать как вероятную частоту и вероятную величину потерь, которые возникают вследствие комбинации угроз, уязвимости и особенностей информационного актива системы, т.е. в результате технических сбоев работы компьютеров, каналов передачи информации, вмешательства в программное обеспечение.

В качестве оценки данных угроз можно использовать такие факторы: статистику регистрации инцидентов нарушения работы информационной системы и тенденцию по определённым видам нарушений; наличие в системе информации, представляющей интерес для лиц как внутри, так и за пределами субъекта хозяйствования, с целью получения выгоды в результате внесения изменений в обрабатываемую в системе информацию; наличие альтернативных способов доступа к информации; моральные характеристики персонала; статистику подобных нарушений в других информационных системах субъекта хозяйствования. На практике такая статистика, как правило, не ведётся. Делаются субъективные оценки специалистов в сфере информатизации.

Уязвимость можно оценивать с учетом таких факторов: количество компьютеризированных рабочих мест (пользователей) в системе; осведомлённость руководства о действиях сотрудников; характер оборудования и программного обеспечения, которые используются на рабочих местах пользователями; полномочия пользователей.

Отдельно следует отметить ИР, связанные с развитием онлайн-электронного бизнеса (далее – ОЭБ), а именно:

широкое использование интернета для целей ОЭБ, с одной стороны, открывает большие возможности, а с другой – является угрозой в связи с проникновением вирусов, хакеров в информационную систему субъекта хозяйствования. Для безопасной работы в сети Интернет следует соблюдать определённые стандарты, которые постоянно развиваются, препятствуя возникновению ИР, а из-за своего несовершенства создают новые источники ИР;

ОЭБ предполагает широкое использование коммуникаций, но в связи с несовершенством инфраструктуры возникают ИР, связанные с безопасностью передачи информации.

Таким образом, с развитием информационных технологий и ОЭБ возрастает вероятность искажения информации, утечка конфиденциальной информации, что может быть использовано конкурентами с целью ослабления рыночных позиций субъекта хозяйствования, его поглощения или незаконного захвата.

Минимизацию ИР в антикризисном управлении можно рассматривать как комплекс профилактических мероприятий с целью недопущения кризисных ситуаций и как систему мероприятий, направленных на выход субъекта хозяйствования из кризисной ситуации.

Если минимизацию ИР рассматривать как направления деятельности в области информационной безопасности, то, как показали исследования Ernst & Young, приоритетным будет направление по улучшению управления рисками информационной безопасности (см. таблицу) [1].

С целью снижения ИР можно предложить следующие меры:

*Работа с персоналом.* Подбор персонала, в частности управленческого, необходимо осуществлять с учетом таких его характеристик, как профессионализм, компетентность, креативность, конформизм, конструктивность мышления, коллективизм, самокритичность, ответственность.

Определить круг лиц, отвечающих за информационную безопасность, создать нормативные документы, в которых будут описаны действия персонала субъекта хозяйствования, направленные на предотвращение ИР.

Таблица

*Приоритетные направления деятельности  
в области информационной безопасности*

Наименование направлений	Доля респондентов, %
Улучшение управления рисками информационной безопасности	47
Внедрение и улучшение технологий и процессов предотвращения утечки информации	40
Соответствие требованиям регулятора	39
Выполнение тестирования безопасности	27
Управление рисками	22
Внедрение (улучшение) технологий и процессов управления идентификацией и доступом	20
Внедрение стандартов	20
Внедрение технологий виртуализации	19
Внедрение (улучшение) процесса безопасной разработки	14
Обеспечение персоналом	7
Аутсорсинг функции безопасности	4
Судебные расследования (борьба с мошенничеством)	4

*Информационное обеспечение.* Формирование информационной базы принятия управленческих решений необходимо осуществлять на основе таких принципов, как актуальность, достоверность, надежность, релевантность, целенаправленность и информационное единство данных, полнота отображения содержания, понятность.

Использование не одного, а нескольких надёжных информационных источников для повышения качества информационного обеспечения.

Сформировать блок антикризисной информации, который содержал бы оперативные данные об «узких местах», потенциальную небезопасность и угрозы (индикаторы кризисного состояния). С этой целью периодически необходимо проводить внутренний контроль и аудит, а также постоянный мониторинг внешней среды.

Использовать дополнительную информацию в случае необходимости для принятия обоснованных решений.

Накапливать, анализировать и эффективно использовать информацию об опыте деятельности зарубежных предприятий, научно-технических достижениях.

Осуществлять разработку и внедрение организационно-технических мероприятий, направленных на недопущение несанкционированного доступа к информации и её модификации, утечки информации, уничтожение или нарушение её целостности.

Разработать единые стандарты на информационные системы в рамках субъекта хозяйствования, т.е. перейти к единым отчетным формам, а также единым правилам расчета показателей,

которые будут применяться во всех программных продуктах субъекта хозяйствования, используемых для этой цели.

Классифицировать данные по степени конфиденциальности и разграничить права доступа к ним.

*Информационные системы, системы безопасности и инфраструктура.* Следить за тем, чтобы любые документы, обращающиеся внутри субъекта хозяйствования, создавались с помощью систем, централизованно установленных на компьютерах, установка любых других программ должна быть санкционирована, иначе риск сбоев и вирусных атак резко возрастёт.

Внедрить средства контроля, позволяющие отслеживать состояние всех систем субъекта хозяйствования: в случае несанкционированного доступа система должна или автоматически запрещать вход, или сигнализировать об опасности, чтобы персонал мог принять меры.

Разработать и создать систему, позволяющую оперативно восстановить работоспособность ИТ-инфраструктуры при технических сбоях.

Постоянно проводить с определённой периодичностью мониторинг зарубежного опыта по преодолению ИР и изучение научно-технических достижений в области создания систем информационной безопасности.

Помимо перечисленных мер следует подготовиться персоналу субъекта хозяйствования к последствиям возможных кризисных ситуаций и описать его действия по выходу из кризиса. С этой целью необходимо:

проанализировать сценарии проникновения посторонних лиц или лиц из числа персонала субъекта хозяйствования, не имеющих полномочий, во внутреннюю информационную сеть, а также провести учебные мероприятия с целью отработки модели поведения сотрудников, ответственных за информационную безопасность, в кризисных ситуациях;

разработать варианты решения проблем, связанных с кадрами, включая уход из субъекта хозяйствования ключевых сотрудников, например, составить и ознакомить персонал с планом преемственности управления или выполнения определенного круга обязанностей;

подготовить запасные мощности (серверы, компьютеры), а также резервные линии связи, т.е. максимально повысить отказоустойчивость ИТ-инфраструктуры.

Оценка ИР должна проводиться с определенной периодичностью, например, раз в квартал, независимыми экспертами. Следует отметить еще очень важный факт, что разработка и реализация политики по минимизации ИР принесёт пользу только в том случае, если рекомендуемые стандарты и правила, разработанные мероприятия будут использоваться верно, т.е. если работники будут обучены их применению и поймут важность их использования.

Следует отметить, что часть из предлагаемых мероприятий требует значительных финансовых ресурсов, что является очень важным фактором для субъекта хозяйствования, который находится в кризисе. Поэтому принятие решения о выборе способов снижения ИР должно учитывать: стоимость получения дополнительной информации; важность информации, которую необходимо защищать; величину убытков, причиненных потерей информации; эффективность информационной системы и системы защиты и их соответствие стоимости.

*Выводы.* С целью совершенствования подходов к минимизации рисков в процессе антикризисного управления ИР были рассмотрены как часть экономических рисков, которые имеют значительное влияние на принятие решений на разных этапах антикризисного управления. В результате исследования выделены источники ИР.

На основании анализа сущности экономических и информационных рисков можно сделать главный вывод, что любой экономический риск включает информационную составляющую, а её место в экономическом риске определяется значением информации для определённых видов деятельности субъектов хозяйствования и бизнес-процессов.

Управление ИР является частью антикризисного управления и занимает одно из первых мест среди проблем обеспечения экономической стабильности субъекта хозяйствования. Придание экономического смысла ИР позволяет применять экономические методы управления этим риском. Эти обстоятельства требуют привлечения специалистов соответствующей не только экономической, но и информационной подготовки. Кроме того, для минимизации ИР предложено осуществлять тщательный подбор кадров, совершенствовать формирование информационной базы принятия управленческих решений, для принятия решения использовать несколько надёжных



інформаційних джерел, формувати блок антикризової інформації, використовувати додаткову інформацію, вивчати зарубіжний досвід і науково-технічні досягнення в сфері створення та використання систем інформаційної безпеки, забезпечувати захист інформації в інформаційних системах та в ОЕБ.

Виділені ІР в антикризовому управлінні потребують подальшого дослідження з метою повноти їх оцінки, а також для постійного оновлення концепції інформаційної безпеки, протикризових заходів в зв'язі з розвиваючимся ринком систем безпеки (з виникненням нових систем з'являються нові засоби для подолання захисту).

### Література

1. Гудзь Ю. Опережая перемены / Ю. Гудзь // Компьютерное обозрение. – 2010. – № 3. – С.54-55.
2. Петренко С.А. Управление информационными рисками. Экономически оправданная безопасность / С.А. Петренко, С.В. Симонов. – М.: АйТи-Пресс, 2004.
3. Ленков С.В. Інформаційна безпека як один із факторів забезпечення національної безпеки України / С.В. Ленков, О.Ф. Жучкова, Є.С. Ленков, А.С. Слюняєв // Інформаційна безпека. – 2009. – № 1. – С.121-124.
4. Кононович В.Г. Страхование рисков информационной безопасности как метод защиты информации / В.Г. Кононович, Ю.В. Копытин // Інформаційна безпека. – 2010. – № 2 (4). – С. 33-39.
5. Інформаційні технології. Методи захисту. Звід правил для управління інформаційною безпекою: ГСТУ СУИБ 2.0/ISO/IEC 27002:2010. – [проект]. – К.: Національний банк України, 2010. – 163 с. – (Галузевий стандарт України).
6. Матвійчук А.В. Аналіз і управління економічним ризиком / А.В. Матвійчук. – К.: Вища школа, 2005. – 215 с.
7. Завгородний В.И. Информационный риск-менеджмент / В.И. Завгородний // РИСК. – 2008. – № 4.
8. Доктрина інформаційної безпеки України. Затверджена Указом Президента України від 8 липня 2009 року № 514/2009 [Джерело: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nieg=514%2F2009>].
9. Українсько-російський поняттєвий словник термінів та аббревіатур у сфері інформатизації / за ред. к.е.н. Л.С. Вінаріка, д.е.н. Я.Г. Берсуцького. – Донецьк: ІЕП НАН України; ДонУЕП, 2006. – 466 с.
10. Матвійчук А. Діагностика банкрутства підприємства / А. Матвійчук // Економіка України. – 2007. – №4. – С. 20-28.

*Представлена в редакцію 02.09.2011 г.*

*С.М. Гринецька, к.е.н.,  
Р.М. Ганзуленко*

## **БЮДЖЕТНА ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКИ: МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ**

Сучасна економічна наука підкреслює необхідність державного регулювання ринкових відносин, особливо це необхідно у фінансовій, економічній та соціальній сферах. Реальні умови розвитку України передбачають високий рівень перерозподілу фінансових ресурсів через бюджет і контроль держави за соціально-економічними процесами.

На даний час характерним є збільшення частки бюджетних видатків на соціальні заходи, а для України істотне збільшення бюджетних видатків є неприйнятним із таких причин: соціальні зобов'язання в Україні істотно перевищують її фінансові можливості; брак джерел фінансування бюджетного дефіциту не дає можливості збільшувати видатки державного бюджету, хоча результати проведення активної соціальної політики сприяють економічному зростанню. Фінансова складова соціальної політики, яка включає фінансове забезпечення розвитку культури, освіти, виховання, систему охорони здоров'я та фізичної культури, пенсій та інших видів соціальних виплат, політики зайнятості, сьогодні розглядається в міжнародній практиці як обов'язкова умова повноцінного існування й розвитку суспільно-економічної системи. З 60-х років в економічно розвинених країнах соціальні видатки розглядаються не як непродуктивні витрати, а як інвестиції в нинішню та майбутню соціально-економічну стабільність [1].

Актуальність цих проблем підтверджують такі науковці та фахівці з економіки: М. Бордо, Ч. Кіндлебергер, Л. Еліот, Р. Манделл, Ф. Норріс, К. Рейнхарт, С. Фішер, М. Фрідмен, О. Василик, С. Мочерний, К. Рудий, В. Геєць, Ю. Пахомов.

*Метою* статті є розробка засад формування соціальної складової бюджетної політики та визначення стратегічних пріоритетів державної бюджетної та соціальної політики.

В економічно розвинених країнах для стимулювання внутрішнього попиту й інвестицій застосовується збільшення державного фінансування заходів щодо підтримки національної економіки. R. Mundell щодо вивільнення коштів для інвестицій і створення стимулів для зростання попиту на споживчі товари пропонує зниження податкового навантаження [2]. Великобританія розробила програму, на яку заплановано витратити близько 23,6 млрд євро, у рамках якої передбачено відстрочення податкових зобов'язань для малих і середніх підприємств і податкові пільги для населення з низьким рівнем доходів, а також із 2008 р. знижено стандартну ставку ПДВ із 17,5 до 15%, що дасть змогу залишити в розпорядженні домогосподарств близько 12,5 млрд фунтів стерлінгів. Витрати на реалізацію цих заходів становитимуть понад 1% ВВП, для фінансування яких уряд планує запозичити 1 млрд фунтів стерлінгів [3] і які передбачається компенсувати за рахунок збільшення ставки податку з доходів для фізичних осіб із високим рівнем доходів. Країни-члени ЄС не запроваджуватимуть скорочення ставки ПДВ, оскільки, на їх думку, такий захід не приведе до поживлення споживчого попиту, а будуть збільшувати державні видатки на надання допомоги виробникам автомашин і будівельним компаніям у рамках програми до 2013 р. Фінансування цих заходів призведе до збільшення бюджетного дефіциту в різних країнах ЄС, тому Єврокомісія тимчасово, терміном на один рік, дала право перевищити показник Маастрихтського критерію бюджетного дефіциту, який становить 3% ВВП країни [4].

Результатом реалізації соціальної політики, яка забезпечує якісний людський розвиток, рівень та можливості розвитку її громадян за певних соціально-економічних умов, є задоволення явних і латентних потреб населення країни, що забезпечують його життєдіяльність та розвиток. Актуальність визначення теоретичних та практичних рекомендацій щодо вдосконалення напрямів фінансування соціального розвитку для забезпечення конкурентоспроможності країни та її регіонів підтверджує Закон України «Про Державний бюджет України на 2011 рік» [5], пріоритетними цілями якого визначено поліпшення добробуту громадян і забезпечення успішного реформування системи державних фінансів.

Пріоритетними напрямками соціального розвитку в контексті бюджетного фінансування є формування системних механізмів його забезпечення, які дозволять досягти синергетичного ефекту через відновлення інтегральності національної економіки:

стимулювання бюджетного та податкового чинників соціального розвитку, підвищення ефективності бюджетних та інвестиційних видатків на людський розвиток;

створення ефективної інституційної системи освоєння кредитних ресурсів із розвитком механізмів довгострокового кредитування для забезпечення людського розвитку в регіоні;

взаємодія капіталів комерційних банків і промислових підприємств для забезпечення соціального кредитування;

орієнтація національної соціальної стратегії на примноження й ефективне використання людського капіталу із системною розбудовою систем освіти, культури, охорони здоров'я;

підвищення доходів, заробітної плати через підвищення продуктивності праці;

переорієнтація соціальної політики на страхові засади фінансування при підвищенні ефективності прямого витрачання бюджетних коштів на соціальні потреби.

У програмі економічних реформ на 2010-2014 рр. сформовано принципи довгострокового економічного зростання на основі реформування та модернізації наявної економічної системи. Вирішення цих завдань можливе лише на основі розвитку людського потенціалу, регіонів, забезпечення ефективного використання головної продуктивної сили суспільства, що можливо на основі активної соціальної політики. Як свідчить досвід розвитку країн Східної Європи, найкращий синергетичний ефект дають проекти, що ґрунтуються на таких засадах [6]:

інтегрований регіональний розвиток – зміцнення ролі міст і центрів зростання через удосконалення соціальної інфраструктури та житла, модернізацію міського транспорту, підтримку економічної активності в міських районах, поліпшення екології та навколишнього природного середовища міських та приміських зон розвитку;

регіональна відкритість – для забезпечення ефективних зв'язків між міськими зонами й віддаленими від них районами через дорожнє та транспортне будівництво, активізацію будівництва інфраструктури енергетичних зв'язків, удосконалення інфраструктури мереж комунікаційних та інформаційних технологій;

регіональний розвиток та співробітництво – через залучення інвестицій для поліпшення умов життя на регіональному рівні із пріоритетом інвестицій у промислову, освітню інфраструктуру та інфраструктуру охорони здоров'я. На практиці цей процес відбувається за рахунок активізації регіональної ініціативи, об'єднання фінансових та матеріальних ресурсів сусідніх регіонів;

розвиток туризму – пріоритетами цього напрямку є розвиток та модернізація туристичної інфраструктури через упорядкування культурних та історичних пам'яток і розвиток готельного сектору; удосконалення туристичного обслуговування в межах усієї країни; зміцнення партнерства між суб'єктами туристичної сфери й інших сфер, що пов'язані з туризмом. Розвиток туризму створює сприятливі умови для розвитку малого бізнесу, особливо у сфері послуг, сприяє зростанню самозайнятості населення, зменшує безробіття.

Діяльність українського уряду, зокрема у фінансовій сфері, у 2010-2011 рр. характеризується систематичними заходами, що мають на меті забезпечення економічного зростання й підвищення благополуччя населення. В умовах необхідності реалізації довгострокової соціально-економічної політики у сфері модернізації, структурного оновлення української економіки, підвищення рівня та якості життя населення істотно зростає роль управління фінансовим забезпеченням соціальної сфери. У зв'язку із цим приділяється особлива увага розвитку механізмів управління й удосконалення інструментів реалізації середньо- і довгострокових пріоритетів держави у сфері соціально-економічного розвитку, зокрема запровадженню комплексу заходів бюджетного фінансування соціальної сфери, спрямованих на вирішення найбільш актуальних завдань щодо людського розвитку та забезпечення соціальної орієнтації економіки України. Показники інфляції та зростання валового внутрішнього продукту в Україні перебувають у межах орієнтирів Державного бюджету за 2010 р. Соціальні виплати у 2010 р. були збільшені на 43 млрд грн порівняно з 2009 р., що становили 24,1%, але соціальні виплати та заробітна плата в Україні є невисокими й потребують підвищення соціальних стандартів.

Протягом останніх років в Україні спостерігається помітне зростання бюджетних соціальних витрат – на соціальний захист і соціальне забезпечення, освіту, науку, охорону здоров'я тощо, тобто видатків бюджетів на людський розвиток. Український парламент у 2010 р. прийняв нову редакцію Бюджетного кодексу, виключивши з документа пропозиції, що надають Кабінету Міністрів право вносити зміни до закону про підвищення соціальних стандартів. Верховна Рада України також внесла зміну до норми, що стосується перерозподілу бюджетних коштів, – у новій

редакції при розподілі бюджетних коштів Кабінет Міністрів має погоджувати своє рішення з бюджетним комітетом Верховної Ради. Таким чином, Бюджетний кодекс України передбачає розширення сфери застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі, удосконалення управління борговою політикою, виняткове спрямування надпланових доходів державного бюджету на реалізацію пріоритетних інвестиційних програм і вжиття заходів, пов'язаних із здійсненням соціальних реформ, посилення фінансового контролю за цільовим і ефективним використанням бюджетних коштів [7].

Прийнятий Закон про «Державний бюджет України на 2011 рік» визначив доходи в розмірі 281,5 млрд грн, що на 28,7 млрд грн, або на 11,4%, більше, ніж у 2010 р. Витрати державного бюджету заплановані на рівні 321,9 млрд грн і збільшаться проти планового показника на поточний рік на 16,3 млрд грн, або 5,3%. Таким чином, з урахуванням інфляції, реальні витрати бюджету знизяться, що позитивно впливатиме на стабілізацію фінансово-економічної системи України. Із цієї метою бюджетом на 2011 р. передбачено значне зменшення соціальних видатків. Уперше за останні вісім років зростання реальних соціальних показників очікується меншим, ніж зростання економіки. У бюджет закладено прогнозоване зростання реальної заробітної плати на 4%. З урахуванням прогнозованого рівня інфляції реальні показники базових соціальних стандартів 2011 р. в Україні залишаться на рівні 2010 р. Вивільнені фінансові ресурси мають бути спрямовані на:

- компенсацію втрат бюджету від зниження податкового тиску на економіку;

- збільшення доходів місцевих бюджетів за рахунок передачі їм фінансових джерел, раніше закріплених за державним бюджетом;

- зниження дефіциту бюджету;

- погашення заборгованості з відшкодування ПДВ минулих періодів.

Аналіз тенденцій бюджетного забезпечення соціального розвитку виявив, що його проблемами є:

- система соціальних виплат населенню, що здійснюються у формі соціальних пільг, соціальної допомоги, субсидій, є складною та непрозорою;

- низький рівень охоплення бідного населення соціальною підтримкою, тільки 56,8% незаможного населення, за критерієм прожиткового мінімуму, одержують один вид соціальної підтримки;

- низька адресність при наданні соціальної підтримки: розподіл державних соціальних трансфертів є неефективним, менше 23% від їх загальної суми потрапляють до бідних, майже 17 млрд грн щорічно, близько 6% доходів бюджету, надаються іншому населенню;

- механізм надання житлових субсидій та пільг з оплати житлово-комунальних послуг побудований на завищених нормативах споживання цих послуг, що призводить до неефективного використання коштів бюджету;

- надання більшості видів допомоги відбувається без урахування рівня доходів і власності в розпорядженні одержувача допомоги, соціальна допомога орієнтована на максимальне охоплення населення;

- брак необхідної інформації для обліку й моніторингу фактично спожитої соціальної допомоги й оцінювання доходів претендентів на її одержання;

- відсутність у системі соціальної підтримки стимулів для ефективного використання виділених на неї коштів, завищені норми споживання комунальних послуг для населення. Зокрема, в Україні норма споживання води 108 м<sup>3</sup> на рік на одну людину, тоді як у країнах Європи – 73 м<sup>3</sup>.

Фінансове забезпечення розвитку людського потенціалу має здійснюватися шляхом формування новітніх інструментів виконання державою її традиційних функцій у соціально-економічній сфері. Для ефективного виконання своїх регулюючих функцій держава має у своєму розпорядженні такі важелі, як законодавство країни, національний бюджет, система податків тощо, ефективне застосування яких сприятиме доступності для всіх громадян таких базових соціальних послуг, як освіта та охорона здоров'я, перерозподіл соціальних витрат держави, тільки на вразливі групи населення, при одночасному скороченні допомоги забезпеченим сім'ям; надання громадянам можливостей більш високого соціального рівня споживання за рахунок власних доходів. При цьому необхідно чітко розділити дві цілі: по-перше, захистити від жорсткого впливу ринку соціально вразливі верстви населення, які не можуть обійтися без соціальної підтримки

держави; по-друге, сприяти економічній активності різних верств населення за допомогою соціально-економічної політики.

Таким чином, фінансове забезпечення соціального розвитку має містити такі стратегічні напрями [9]:

удосконалення інституційного середовища щодо забезпечення бюджетного фінансування людського розвитку;

нарощування інвестицій у людський капітал;

розроблення матриці видів соціальної підтримки і проведення аудиту видів соціальної допомоги та пільг із затвердженням переліку несеквестованих статей бюджету, зокрема пенсійні виплати, соціальні трансферти інвалідам, витрати на освіту та охорону здоров'я, перенавчання безробітних, витрати на адресні соціальні виплати;

запровадження непрямих методів оцінювання доходів громадян, які претендують на одержання соціальної підтримки зі створенням єдиної бази даних одержувачів усіх видів соціальної підтримки, єдиного інформаційного середовища для органів праці й соціального захисту населення, Пенсійного фонду, Державної податкової адміністрації;

попередження зниження реальної заробітної плати в умовах прискореної інфляції шляхом розробки практичного механізму індексації оплати праці;

самообмеження держави задля скорочення неефективного втручання в економіку та соціальну сферу, а також зниження податкового навантаження на підприємницьку діяльність;

упровадження механізму державного соціального замовлення для забезпечення конкуренції за бюджетні кошти при наданні державних і муніципальних послуг у сфері соціального захисту, охорони здоров'я, освіти і культури з урахуванням особливостей функціонування даних галузей;

підвищення ефективності бюджетних видатків на соціальні цілі через активне застосування програмно-цільового методу та досягнення дієвості середньострокового бюджетного планування;

корелювання динаміки видатків соціального спрямування та темпів економічного зростання.

Фінансове забезпечення людського розвитку передбачає вирішення проблем з урахуванням наявних бюджетних та загальних ресурсних обмежень при активному сприянні входженню України до високорозвинених держав із високою якістю та рівнем життя й забезпеченням можливостей для самореалізації особистості в суспільстві, базових соціальних стандартів та гарантій для малозабезпеченого населення. Зростання інвестицій у людський капітал, розвиток соціальної інфраструктури, через яку відбувається формування кадрового, соціального, інтелектуального потенціалу суспільства, сприятимуть людському сталому розвитку.

Через виникнення ряду проблем при фінансуванні соціальної сфери, що накопичувались роками, є потреба у створенні системи управління державними фінансами, спрямованої на забезпечення сталого економічного зростання й гарантованого виконання державою своїх соціальних зобов'язань. Це є можливим на засадах використання інноваційних механізмів управління державними фінансами й нового впорядкованого та системного нормативно-правового законодавства, застосування ефективно діючої системи бюджетного фінансування соціальних заходів, що стане важливою складовою сталого розвитку України.

Найбільш актуальними проблемами сучасного економічного розвитку країни є надмірні соціальні зобов'язання держави, підтримка патерналістських настроїв населення, неспрямованість державної політики на формування соціальної стратегії, за якої б видатки на соціальне забезпечення не тільки не обтяжуватимуть економіку, але і стимулюватимуть економічний розвиток.

Задля стимулювання проведення соціально-економічних реформ у регіонах, сприяння підвищенню ефективності використання коштів державного бюджету на соціальні цілі, пропонується розробити ефективний механізм фінансування пріоритетних соціальних програм, які сприятимуть регіональному розвитку. Він має базуватися на принципах: концентрації ресурсів на пріоритетних напрямках соціально-економічного розвитку; розробленні та запровадженні методики соціального моніторингу й аудиту програм соціальної підтримки, оцінки доходів претендентів на соціальну допомогу з використанням прямих і непрямих методів визначення доходів, а також з урахуванням майнового стану та для оцінювання ефективності бюджетних програм соціальної спрямованості; розробки нормативних документів щодо регулювання питань благодійного фінансування соціальних програм для стимулювання інвестицій у людський капітал.

Бюджетні ресурси як інструмент забезпечення та регулювання соціально-економічного розвитку регіону – це сукупність усіх надходжень до бюджету регіону, а також витрат, що

здійснюються для забезпечення населення відповідними економічними та соціальними благами. Аналіз практики регулювання економічних процесів на державному та регіональному рівні дозволив визначити напрями вдосконалення організаційно-економічного механізму управління бюджетними ресурсами та запровадити такі заходи щодо розвитку людського потенціалу [9]:

у державних та регіональних програмах соціально-економічного розвитку й інших стратегічних документах визнавати збереження людського потенціалу як пріоритет соціально-економічного розвитку держави;

програмні заходи мають бути узгоджені із завданнями стратегічного розвитку відповідних галузей економіки і соціальної сфери, із визначенням показників ефективності, що відображають реальний внесок від реалізації цих заходів у соціально-економічний розвиток регіону;

забезпечити взаємозв'язок стратегічного та бюджетного планування через створення комплексної системи моніторингу показників реалізації програмних заходів і інвестиційних проєктів у системі стратегічного регіонального планування для збалансованого розвитку регіону;

розробити цільову програму стимулювання самозайнятості та підприємництва для населення регіону;

запровадити нормування питань добродійної діяльності у сфері фінансування соціальних програм для стимулювання інвестицій у людський капітал. При цьому доцільно враховувати досвід європейських країн, де близько третини соціальних програм фінансується приватними благодійними фондами, що виділяють кошти на фінансування соціальних програм і проєктів;

удосконалити систему розподілу видаткових зобов'язань із фінансування соціальної сфери між державним та місцевими бюджетами через вироблення чітких критеріїв надання державної підтримки розвитку регіону;

визначити функції бюджету при регулюванні соціального розвитку;

розробити методiku оцінки ефективності здійснених бюджетних видатків на основі використання індикаторів досягнення цілей людського розвитку;

оптимізувати структуру об'єктів соціальної сфери, що знаходяться на бюджетному фінансуванні;

ефективність фінансування соціальної сфери має визначатися не кількісними, а якісними показниками;

розробити напрями щодо забезпечення соціальної орієнтації економіки: підтримка пожвавлення економіки, забезпечення сталості позитивних тенденцій у соціальній сфері;

визначити допустиму частку видатків на соціальні цілі в таких розмірах, які не впливатимуть на інвестиційну активність і не послаблятимуть мотивації до високопродуктивної праці;

визначити відповідність показників рівня життя населення та соціальних стандартів темпам розвитку економіки України;

проаналізувати взаємозв'язок стану людського розвитку із системою бюджетного фінансування для визначення засад забезпечення людського розвитку через бюджетні механізми.

Соціальне спрямування бюджету безумовно сприяє забезпеченню соціального розвитку через підвищення економічної активності населення, забезпечення належного рівня життя працездатним та потребуючим допомоги верствам населення. У сучасних економічних умовах для забезпечення соціальної спрямованості бюджетної політики має діяти диференційований підхід [9]:

підтримка тих громадян, які не в змозі забезпечувати свій добробут власними зусиллями, і стимулювання ефективної економічної діяльності працездатного населення;

інвестиції в людський капітал через стимулювання ефективної економічної діяльності працездатного населення є важливим чинником забезпечення соціального й економічного розвитку.

Практична реалізація вищезазначених заходів, за умови послідовних та системних дій усіх владних структур, сприятиме підвищенню життєвого рівня населення, якісного людського розвитку, дасть змогу побудувати у країні ефективну соціальну систему й забезпечити сталий розвиток.

Таким чином, фінансове забезпечення соціального розвитку має здійснюватися через [9]:

гармонізацію соціальної та бюджетної політики;

підвищення ефективності бюджетних витрат і прогнозування наслідків регуляторних рішень соціальної та бюджетної політики з позицій людського розвитку;

запровадження такої бюджетної політики, яка має бути спрямованою на досягнення стандартів людського розвитку;

реалізацію конкретних соціально-економічних програм, метою кожної з яких є досягнення чітко визначеної мети людського розвитку;

використання показників людського розвитку як індикаторів соціального ефекту бюджетних програм.

Сучасні принципи формування соціально-економічної політики держави мають бути орієнтовані на пріоритетність соціального розвитку, тобто на забезпечення розвитку людини, в інтересах людини і власними силами людини. Оскільки розвиток людини має відбуватись у сприятливому економічному, соціальному середовищі, то завданням держави є створення такого середовища за допомогою відповідних фінансових, матеріально-технічних та інших ресурсів. Для України 2010-2011 рр. стали особливими щодо розвитку системи державних фінансів, формування та прийняття державного бюджету. Бюджет уперше сформовано на новій законодавчій основі – новій редакції Бюджетного та Податкового кодексів, які акцентуватимуть увагу на регіональному рівні, що веде до активного залучення до бюджетного процесу значної кількості фахівців центральних, регіональних та місцевих органів виконавчої влади.

У лютому 2011 р. Рішенням Ради регіонів щодо Реформи регіонального розвитку в 2011 р. вирішено створити сучасний інститут, функціями якого є фінансове забезпечення регіонального розвитку, – Державний фонд регіонального розвитку, що сприятиме розв'язанню першочергових проблем для прискореного розвитку регіонів, особливо для забезпечення формування якісного людського потенціалу [10]. Ураховуючи тенденції економічного розвитку, на 2011 р. прогнозувалося, що дохідна частина бюджету становитиме понад 300 млрд грн, що більше від запланованого, та відповідно передбачалася можливість виділити додатково приблизно 5 млрд грн на соціальний розвиток регіонів [11].

*Висновки.* Таким чином, бюджетне забезпечення людського розвитку є недосконалим, про що свідчать низькі обсяги фінансування соціального розвитку: освіти, охорони здоров'я; неефективна система соціальної підтримки, яка є складною та непрозорою, з низькою адресністю при наданні соціальної допомоги, що обумовлює її переважне спрямування не на бідні верстви населення. Це призводить до збільшення навантаження на соціальний бюджет, нецільового використання ресурсів соціальної допомоги й неефективного вирішення проблем бідності та незабезпеченості. Аналіз стану бюджетного забезпечення соціального розвитку України визначив несприятливі тенденції, їх причини та наслідки в цій сфері. Надано пропозиції щодо вдосконалення державної та регіональної соціально-економічної політики, які сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності регіонів в умовах сталого розвитку, з аналізом стану та проблем забезпечення бюджетного фінансування людського розвитку і пропозицій щодо їх розв'язання.

Подальші дослідження з об'єднання проблематики людського розвитку та соціального бюджету є актуальними з огляду на те, що дотепер залишаються невирішеними проблеми методологічного та методичного характеру державного регулювання людського розвитку та його механізмів, насамперед бюджетних, з метою гармонізації діяльності всіх гілок влади для забезпечення загальнодержавних пріоритетів соціальної політики на всіх рівнях управління. Тому необхідним є розроблення методологічних засад єдиного підходу до соціальної та бюджетної політики, потребують наукової розробки поняття та функції бюджету з позиції визначення його ролі як регулятора людського розвитку, забезпечення людського розвитку за допомогою бюджетних механізмів.

## Література

1. Динаміка зростання та ризику нестабільності економіки України // Я.А.Жаліло (та ін.); за заг. ред. В.С.Воротіна. – К.: НІСД, 2008. – 108 с.
2. Mundell R. Tax Cuts Solve Economic Crisis / R. Mundell [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.political-news.com/s/spip.php?article106>.
3. Britain Announces Tax Cuts and Hikes To Shore Up Economy [Електронний ресурс] // Voice of America. – 24 November 2008. – Режим доступу: <http://www.voanews.com/English/2008.11.24>.
4. Euro-Zone Leaders Agree Tax cuts Not a Panacea [Електронний ресурс] // Deutsche Welle. – 2 December 2008. – Режим доступу: <http://www.dw-world.de/dw/article/0,2144,3841522,00.html>.
5. Закон України «Про Державний бюджет України на 2011 рік» № 2857-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
6. Regional Development Programmes 2007-2013 [Електронний ресурс] / Regional Policy: Офіційний сайт Європейської комісії. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/country/prordn/search.cfm?gv](http://ec.europa.eu/regional_policy/country/prordn/search.cfm?gv).
7. Парламент. Украинский политический tabloid [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.parlament.ua.com>.
8. Соціально-економічний розвиток України (регіональний розріз) за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Гріневська С.М. Наднорматив соціальних витрат – патологія державного управління в економіці [Електронний ресурс] / С.М. Гріневська // Публічне управління: теорія і практика. – №3-4. Електронний каталог бібліотеки Верховної Ради України. – Режим доступу: [http://lib.rada.gov.ua/static/about/text/Publ\\_upr\\_10\\_3-4.pdf](http://lib.rada.gov.ua/static/about/text/Publ_upr_10_3-4.pdf) 23.
10. Рішення Ради регіонів щодо Реформи регіонального розвитку в 2011 році (07.02.2011) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
11. Додаткові доходи на соціальну сферу у 2011 р.: прес-служба Президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.

*Надійшла до редакції 24.01.2011 р.*



## **ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КОНФЛИКТОВ ИНСТИТУТОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ**

В последнее время развитие экономической системы Украины характеризуется значительным количеством реформ по ее преобразованию и приближению к западным экономикам.

Однако результаты этих реформ не соответствуют поставленным целям, а зачастую даже являются противоположными ожиданиям. В частности, функционирование промышленных предприятий, являющихся локомотивом экономики Украины, опровергает выводы, которые могут быть сделаны с помощью экономических теорий мейнстрима, в первую очередь неоклассики. Анализ статистики функционирования украинской экономики и сравнение ее с показателями соседних стран позволяет сделать вывод, что эффективность украинских промышленных предприятий существенно ниже других отраслей украинской экономики, а также отстает от эффективности промышленных предприятий других стран. Одной из причин неэффективности институтов являются институциональные конфликты. При осуществлении своей деятельности предприятия всегда имеют альтернативу выбора между различными вариантами решений, так как для каждой ситуации возможны различные институты, регулирующие варианты поведения и санкции, которые могут последовать в случае действия по этим институтам. Аналогично контрагенты предприятия также имеют наборы альтернативных институтов для каждой ситуации. Поэтому при функционировании промышленных предприятий и их взаимодействии с контрагентами постоянно происходят институциональные конфликты. Необходимость прогнозирования результатов этих конфликтов обуславливает актуальность темы данной статьи.

Несмотря на то, что институциональный подход уже относительно не нов, его применение при исследовании экономических процессов довольно однобоко. Как показывает анализ последних исследований и публикаций, основная масса работ посвящена институтам поведения индивидуума на различных рынках, а исследованию институтов объединений индивидуумов таких, как предприятия, отрасли или регионы уделено существенно меньше внимания. Особенно мало таких работ в странах бывшего СССР, институциональная среда которых существенно отличается от других регионов мира, что обуславливает неприменимость большинства западных исследований в Украине. Также большинству работ западных экономистов в сфере исследования институтов свойственна глобальность и расплывчатость объекта исследования, в качестве которого, как правило, берется вся институциональная среда страны или региона, соответственно и описание институтов отличается слабой структурированностью. Среди основных работ, посвященных исследованию финансовых институтов, можно выделить [1, 2, 3]. Основным недостатком современных исследований в области институциональных конфликтов является то, что большинство исследователей используют свободную форму описания сути конкретных институтов, отсутствует четкая структура, которая позволила бы сравнивать различные институты.

Поэтому при решении проблемы прогнозирования конфликтов институтов инвестирования возникает необходимость разработки формализованного подхода к оценке последствий конфликта инвестиционных институтов.

*Целью* статьи является изложение основных положений предлагаемого научно-методического подхода к прогнозированию конфликтов институтов инвестирования.

Целью исследования конфликта институтов инвестирования является оценка поведения промышленных перерабатывающих предприятий, что позволит спрогнозировать объем инвестиций в Украине. Этот прогноз может быть полезен как на макроуровне, при планировании развития государства, так и на микроуровне – для предприятий, являющихся контрагентами исследуемых предприятий, в частности, поставщиков оборудования.

Промышленные предприятия, которые минимизируют налогообложение с помощью оффшоров, при принятии решений об инвестициях имеют два основных института: возвращать капитал для инвестирования в производства или выводить его за рубеж. Схема прогнозирования инвестиций в экономику Украины при этом имеет вид, представленный на рисунке.



*Рисунок. Схема оценки последствий конфликта инвестиционных институтов*

Оценка институционального конфликта осуществляется при следующих предпосылках: исследуются украинские промышленные перерабатывающие предприятия; предприятия исследуемой группы осуществляют минимизацию налогообложения путем вывода средств через оффшоры и экспортные операции; действия государства по препятствованию выводу средств промышленными предприятиями считаются такими же, как в 2010 г., то есть противодействие не осуществляется.

При описании ситуации применение обоих вышеупомянутых институтов имеет следующие признаки:

- оценивается динамика реализации продукции предприятия;
- оценивается динамика рынка продукции, которую выпускает исследуемое предприятие или отрасль;
- оценивается динамика показателей, характеризующих эффективность производства исследуемого предприятия или отрасли;
- оценивается динамика показателей, характеризующих эффективность производства аналогичных предприятий в мире.

Показатели динамики реализации продукции предприятия и отрасли в целом необходимо анализировать вместе, причем динамика отрасли является основным фактором. Если продажи предприятия падают, но в целом по отрасли растут, значит, проблемы имеются именно у предприятия и налицо необходимость в инвестициях для их разрешения.

К показателям оценки эффективности производства относятся: материалоемкость, энергоемкость, производительность труда и т.п. При анализе динамики показателей, характеризующих эффективность производства предприятия и отрасли, инвестиции являются целесообразными в случае отставания показателей предприятия по сравнению со среднемировыми по отрасли. Одна-

ко на практике многие украинские предприятия работают по принципу выжимания максимума из имеющегося оборудования.

Таким образом, ситуация, при которой происходит конфликт между институтами инвестирования в производство и накопления капитала за рубежом, характеризуется следующими факторами:

наблюдается отрицательная динамика реализации продукции исследуемым предприятием или отраслью по сравнению со среднемировой динамикой по отрасли;

показатели эффективности производства исследуемого предприятия или отрасли ниже среднемировых.

В перечень экономических агентов, которые могут применять институт инвестирования, входят все предприятия исследуемой отрасли. Так как в данном случае рассматривается внутренний институциональный конфликт, то список контрагентов отсутствует. В случае, если бы рассматривался институциональный конфликт этих институтов на более детальном уровне, то среди агентов и контрагентов выделялись бы конкретные предприятия или собственники предприятия, его высшее руководство и трудовой коллектив.

К действиям агента института инвестирования относятся:

определение объема необходимых инвестиций;

оценка чистой приведенной стоимости и окупаемости инвестиций;

реализация инвестиционной программы.

Для института накопления капитала к действиям агента относится вложение капитала за рубежом.

К возможным результатам относится ожидаемая доходность от инвестирования или от вложения за рубежом. Вложения за рубежом оцениваются исходя из учетной ставки Евробанка, а доходность от инвестирования в Украине – исходя из средней рентабельности промышленных перерабатывающих предприятий.

Гарантом исполнения института выступают сами предприятия исследуемой группы.

Суть конфликта между институтами инвестирования заключается в том, что субъектами являются институт обратного инвестирования в Украину и институт вложения выведенных средств за рубежом. Участниками конфликта являются предприятия перерабатывающих отраслей промышленности, причем конфликт этот внутренний. Объектом конфликта являются действия, соответствующие каждому из институтов, которые были описаны выше. Инцидент конфликта возникает при выводе средств за рубеж и возникновении необходимости в принятии решения об их дальнейшем направлении. Результатом конфликта является экономический эффект для владельцев исследуемых предприятий исследуемой группы.

Так как конфликт рассматривается на уровне отрасли в целом, а решение о применении института принимает каждое предприятие в отдельности, сначала необходимо определить, какая часть предприятий последует каждому из институтов инвестирования, после чего может быть рассчитан объем обратных инвестиций в производство. Причем доля предприятий, выбирающих институт, оценивается не в единицах или штуках, а в объеме экспорта продукции.

*Выводы и перспективы дальнейших исследований.* Разработан научно-методический подход к оценке последствий конфликта инвестиционных институтов, что дает возможность прогнозирования инвестиций в украинскую промышленность. Развитием данного подхода является разработка моделей оценки конфликтов инвестирования для различных видов промышленных предприятий.

## Литература

1. Олейник А.Н. Институциональная экономика / А.Н. Олейник. – М.: Инфра-М, 2002. – 416 с.
2. Петросян Д.С. Институциональные патологии национальной экономики / Д.С. Петросян // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 2. – С. 372-391.
3. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы / В.М. Полтерович // Экономика и математические методы, 1999. – Т. 35, вып. 2. – С. 3-20.

*Представлена в редакцию 23.01.2011 г.*

*Л.Н. Рассуждай, к.э.н.*

## **КАПИТАЛИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Развитие трансформационных изменений в экономике Украины требует использования более совершенных инновационных методов управления предприятиями, в том числе и в угольной промышленности. Как показывает практика, концепция управления должна базироваться на максимизации стоимости активов, предприятий, компаний. Концентрация капитала на основе использования различных форм финансовых инструментов, обеспечивающих рост капитализации, выступает важнейшим условием привлечения инвестиций. Актуализация вопросов управления капиталом, стоимостью предприятия предполагает обоснование того, что представляет собой объект управления (стоимость).

Современная экономическая наука использует капитализацию в основном как обобщающий показатель состояния хозяйствующего субъекта. В то же время вопросы сущности капитализации, особенности проявления в различных воспроизводственных и институциональных условиях являются в современных условиях весьма актуальными и требуют более тщательного исследования.

В западной экономической науке существует большое количество работ, посвященных управлению капиталом, что формирует теоретическую базу по максимизации рыночной стоимости корпорации. Важный вклад в разработку указанных проблем внесли работы Ф.Модияни, Т.Коупленда, М.Миллера, Г.Десмонд, Р.Келли, Д.Норта, А.Дамодарана и др. Развитие теории управления капиталом и стоимостью корпорации в России связано с такими именами, как И.Т. Грязнова, В.В. Ковалев, Е.С. Стоянова, Г.И. Хожинская и др. В нашей стране проблемы капитализации и оценки стоимости предприятий нашли освещение в работах Н.Г. Чумаченко, В.А. Панкова, А.Г. Мендруя, Л.Д. Реуцкого, Р.О. Костырко и др. Вместе с тем остается ряд недостаточно раскрытых аспектов оценки стоимости капитала предприятия, которые требуют дальнейших исследований. Это вопросы формирования стоимости, расширения источников дополнительного капитала и роста его капитализации.

Исходя из этого, *цель* статьи заключается в обосновании методических подходов к определению рыночной стоимости угледобывающего предприятия и совершенствования методологии капитализации.

Уровень капитализации предприятия является важнейшим фактором с позиции инвестиционной привлекательности для потенциальных инвесторов, поэтому следует различать ее предварительную и постинвестиционную стоимость. Предварительная стоимость предприятия показывает целесообразность вложения в нее средств, а значит рассчитывается с точки зрения привлекательности для инвестора. Постинвестиционная стоимость является рыночной стоимостью или стоимостью капитализации и имеет также большое значение для инвесторов, так как показывает, как рынок оценивает данный бизнес в целом. При этом важно отметить, что роль и значение оценки, методы ее проведения на различных жизненных этапах предприятия имеют свои специфические особенности. К числу важнейших этапов жизни предприятия, на которых оценка находит свое применение, можно отнести [1]: стадию создания предприятия, момент смены собственников, период проведения реструктуризации, процесс принятия решений по вопросам расширения или сохранения объектов бизнеса, стадии реорганизации или ликвидации предприятия. Особое место в этой оценке занимает оценка капитала, так как в процессе проведения оценочных работ многие из существующих подходов вообще не используются либо используются крайне редко, поэтому не всегда обеспечивается полная и всесторонняя оценка капитала.

Следует отметить, что в настоящее время существует Национальный стандарт №1 «Общие принципы оценки имущества и неимущественных прав», в котором приведены виды стоимости и методы их оценки. В определении стоимости предприятия используют три подхода (табл. 1) [2].

Таблица 1

*Методы оценки рыночной стоимости предприятия*

Подход	Метод
Имущественный подход	Метод чистой балансовой стоимости материальных активов
	Метод чистой рыночной стоимости материальных активов
	Метод оценки стоимости воссоздания (замещения)
	Метод оценки ликвидационной стоимости
Сравнительный подход	Метод рынка капитала
	Метод сделок (продаж)
	Метод отраслевых коэффициентов
Доходный подход	Метод капитализации нормализованного дохода
	Метод дисконтирования будущих денежных потоков

Разные методы оценки зависят от цели, при этом оценка учитывает сложившуюся ситуацию и потребности заказчика, а также выбранного стандарта стоимости (рыночная стоимость, ликвидационная стоимость, стоимость замещения, стоимость возобновления, стоимость ликвидации, инвестиционная и др.). Инвестора интересует, прежде всего, инвестиционная стоимость, которая определяется с учетом конкретных условий, требований и целей инвестирования, в частности и о необходимости дополнительного инвестирования или выполнения других требований, которые также связаны с дополнительными материальными затратами. Сравнительный анализ подходов к оценке стоимости предприятия в зависимости от целей инвесторов и типов предприятия был разработан А.Г. Мендрулом и приведен в табл. 2 [3, 58].

Таблица 2

*Сравнительный анализ подходов к оценке стоимости предприятия*

№ п/п	Цели инвесторов	Методические подходы		
		доходный	сравнительный	имущественный
1	Долгосрочные доходы от владения предприятием (контрольным пакетом акций)	+		
2	Средне- или краткосрочные доходы и возможность перепродажи контрольного пакета акций в будущем	+	+	
3	Выгода от слияния	+		+
4	Доходы от реализации имущества			+
5	Долгосрочные доходы за счет проведения реструктуризации	+		+
6	Получение кредита под залог имущества			+
7	Страхование имущества			+
8	Доверительное управление пакетом акций	+		
9	Аренда (лизинг) отдельных активов		+	
10	Ожидание дивидендных выплат и повышение курса акций	+		
11	Приобретение миноритарного пакета акций в целях его перепродажи	+		

12	Доходы от управления портфелем ценных бумаг	+		
----	---	---	--	--

Исходя из данных, приведенных в табл.2, видно, что инвестору предпочтительно использовать доходный подход, который основывается на следующих допущениях: инвестор не заплатит за бизнес сумму, превышающую стоимость будущих доходов от него, а собственник не продаст свой бизнес по цене ниже текущей стоимости прогнозируемых будущих доходов. Доходный подход предпочитается инвесторами, так как при его использовании осуществляется максимизация активов, учитываются синергические эффекты, которые могут быть при трансформациях.

Однако, несмотря на многочисленные теоретико-методологические исследования [4, 5, 6, 7], методология относительно угледобывающего производства требует совершенствования в ключевых аспектах – учете фактора времени и определения постпрогнозной стоимости.

Доходный подход оценки стоимости предприятия основывается на двух методах: прямой капитализации дохода и дисконтирования денежных потоков [2]. Метод капитализации определяет поток дохода и преобразует его в текущую стоимость путем применения нормы капитализации. Важным условием использования данного метода являются постоянное поступление доходов на протяжении всего прогнозируемого периода.

В формализованном виде процесс оценки с использованием метода прямой капитализации дохода можно представить так:

$$S = D / CK, \quad (1)$$

где  $S$  – оценочная стоимость;

$D$  – доход от эксплуатации объекта за определенный промежуток времени, при этом под доходом имеют в виду сумму чистой прибыли и амортизации;

$CK$  – ставка капитализации.

Использование метода прямой капитализации предполагает следующие этапы:

1. Анализ производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия в установленный ретроспективный период;
2. Определение размера дохода предприятия, который будет капитализироваться;
3. Определение ставки капитализации;
4. Определение стоимости имущественного комплекса предприятия (путем деления дохода на соответствующую ставку капитализации);
5. Определение стоимости излишнего оборудования, или не функционирующих основных фондов;
6. Внесение корректирующих поправок при оценке имущества.

Одним из важнейших этапов является определение дохода, который рассчитывается на основе ретроспективного анализа. Метод капитализации используется обычно, если ожидается, что будущие чистые доходы будут равны приблизительно текущим доходам или если темпы их роста будут умеренными и предсказуемыми, т.е. сущность метода капитализации заключается в приведении доходов будущих периодов к настоящей стоимости при помощи коэффициента капитализации.

При оценке рыночной стоимости (цены) угольного предприятия по методу капитализации в дополнение к указанной оценке ( $C_p = ДП / k$ , где  $C_p$  – рыночная цена объекта,  $ДП$  – денежный поток,  $k$  – коэффициент капитализации) необходимо учесть его особенности такие, как: горно-геологические запасы и условия их залегания, способы состояния подготовки запасов, конкурентоспособность продукции (предприятия), финансовое состояние предприятия, а также факторы риска.

Общую модель рыночной стоимости недвижимости угольного предприятия предлагается определять по следующей формуле [8, 253]:

$$C_p = \frac{[(B - И)k_u + A]}{CB + CP + k_m + CK} k_u, \quad (2)$$

где  $C_p$  – рыночная стоимость недвижимости угледобывающего предприятия;

$B$  – валовый доход от реализации продукции;

*I* – издержки производства;  
*k<sub>n</sub>* – налоговый коэффициент;  
*A* – амортизационные отчисления;  
*k<sub>и</sub>* – поправка на инфляцию;  
*СБ* – биржевая ставка;  
*СР* – ставка риска в зависимости от общего рейтинга предприятия;  
*k<sub>м</sub>* – поправка на инвестиционный менеджмент;  
*СК* – ставка возмещения капитала.

В указанной формуле в числителе отражен скорректированный доход (прибыль) на момент оценки и в знаменателе – коэффициент капитализации. Самое сложное при подсчете стоимости шахты по данной формуле будет определение ставки риска, который можно определить на основе использования рейтинга угледобывающего предприятия. Рейтинг может быть по каждой принимаемой позиции индивидуальным, а может быть балльным. В качестве учетных позиций могут быть приняты следующие показатели: обеспеченность угольного предприятия запасами угля; период отработки запасов; фактор подготовленности запасов к отработке; экономическое последствие в результате взаимодействия угольного предприятия с окружающей средой; состояние производственных фондов, финансовой устойчивости; конкурентоспособности продукции и др.

Для определения общего рейтинга угледобывающего предприятия указанные частные рейтинги взвешиваются согласно удельному весу каждого. Удельный вес определяется экспертным путем. Определив общий рейтинг, можно выявить его влияние на риск получения доходов.

Для использования метода прямой капитализации доходов доход должен быть положительной величиной, и в активах предприятия должно преобладать быстроизнашивающееся оборудование [9], что можно отнести к недостаткам данного метода. Это говорит о невозможности его применения для любого предприятия, в том числе убыточного угледобывающего. В этом случае необходимо использовать метод дисконтирования денежных потоков.

Следует отметить, что метод дисконтирования будущих доходов получил широкое распространение в зарубежной практике. Экономический смысл дисконтирования денежных потоков трактуется как приведение их к определенному моменту времени – на дату оценки. В этом случае предприятие рассматривается как инвестиционный проект, а его стоимость – как чистый дисконтированный доход инвестиционного проекта (NPV).

При этом стоимость имущества представляет стоимость постоянных потоков доходов плюс текущую стоимость имущества, которое возвращается в конце использования после как бы условной ее реализации и определяется по следующей формуле:

$$C = \frac{ДП_1}{(1+r)} + \frac{ДП_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{ДП_n}{(1+r)^n} + P, \quad (3)$$

где *ДП<sub>1</sub>*, *ДП<sub>2</sub>*, ..., *ДП<sub>n</sub>* – чистые денежные потоки;

*r* – ставка дисконта;

*P* – реверсия или настоящая стоимость объекта в послепрогнозном периоде.

На предприятии денежные потоки на протяжении года поступают неравномерно, в данном случае возможны два момента: деление года на более короткие периоды и распределение между ними денежного потока (например, ежемесячное дисконтирование); и приблизительная оценка, которая основана на том, что годовые денежные потоки будут находиться в середине каждого периода (1 – 0,5; 2 – 0,5; ... *t* – 0,5).

Расчет стоимости предприятия при применении данного метода осуществляется следующим образом:

анализируются и прогнозируются валовые доходы, расходы и инвестиции;

определяется период прогнозирования;

рассчитываются денежные потоки в прогнозируемом периоде;

определяется стоимость бизнеса в послепрогнозный период (стоимость предприятия);

определяется ставка дисконтирования;

пересчитывается каждый из периодических денежных потоков и стоимость бизнеса в послепрогнозный период в текущую стоимость методом дисконтирования, с использованием соответствующей ставки дохода;

суммируются поточная стоимость каждого денежного потока и поточная стоимость бизнеса в послепрогнозный период;

осуществляется корректировка и проверка полученных результатов.

Одним из основных вопросов в процессе оценки является определение длительности прогнозного периода. Период прогнозирования зависит от большого количества факторов, среди которых основными являются следующие: продолжительность инвестиционного цикла; период жизненного цикла предприятия; период погашения долгосрочных задолженностей (кредитов банков); период достижения стабильного уровня рентабельности для собственного и инвестиционного капитала.

Основным правилом для выбора периода прогнозирования является то, что прогнозирование должно осуществляться до того момента, когда темпы увеличения доходов стабилизируются. При использовании метода дисконтирования может применяться одна из двух моделей денежного потока [10]:

с использованием всего инвестируемого капитала;

с использованием собственного капитала.

Денежный поток за год для всего инвестированного капитала (собственного и заемного) рассчитывается по следующей формуле:

$$ДП_{ит} = ЧП_t + A_t + \Delta OK_t - k_t, \quad (4)$$

где  $ЧП_t$  – годовая чистая прибыль;

$A_t$  – амортизационные отчисления за год;

$\Delta OK_t$  – годовой прирост собственного оборотного капитала (-), снижение собственного оборотного капитала (+);

$k_t$  – капитальные вложения за год.

Денежный поток для собственного капитала рассчитывается так:

$$ДП_{с.т} = ЧП_t + A_t \pm OK_t - k_t + D_{от} - АД_{от}, \quad (5)$$

где  $D_{от}$  – увеличение долгосрочной и среднесрочной задолженности;

$АД_{от}$  – погашение долгосрочной и среднесрочной задолженности.

Выбор той или иной модели денежного потока для дисконтирования (с точки зрения собственного или инвестируемого капитала) зависит от целей, оценки и полноты имеющейся информации.

Актуальной проблемой, которую необходимо решать при оценке стоимости предприятия доходным методом, является определение ставки дисконта. При определении ставки дисконтирования следует учитывать, что она рассматривается как нижний предельный уровень доходности вложений, при котором инвестор допускает возможность вложения своих средств в данное предприятие на основании того, что имеются альтернативные вложения, предполагающие получение дохода с той или иной степенью риска. Таким образом, ставка дисконта используется для определения суммы, которую заплатил бы инвестор сегодня (текущую стоимость) за право получения ожидаемых в будущем поступлений. Поэтому корректный выбор дисконтной ставки не только гарантирует высокую точность расчетов, но и обеспечивает адекватность проведенных расчетов экономическим условиям той рыночной среде, в которой функционирует бизнес.

Не менее важным при оценке бизнеса доходным методом является определение постпрогнозной стоимости (реверсии). При расчете реверсии предлагается использовать следующие методы: стоимости ликвидации; стоимости чистых активов для тех предприятий, которые значительны; предполагаемой стоимости продажи активов в конце прогнозного периода; путем использования комбинаций нескольких методов.

Рассматривая возможность применения описанных методов для оценки недвижимости угольного предприятия, нужно, прежде всего, учитывать ее особенности, которые обусловлены спецификой угольной промышленности, занимающейся разработкой недр, добычей и транспортировкой угля.

Сооружения в шахте, включая горные выработки, могут использоваться только в комплексе с другими видами имущества, обеспечивающими работу в подземных условиях (объекты вентиляции, подъема, водоотлива, энергоснабжения, обогрева воздуха в зимних условиях и др.). Поэтому в процессе оценки для продажи сооружений, находящихся в шахте, в качестве товара должна



рассматриваться шахта в целом. Кроме того, в процессе оценки должны быть учтены особенности, связанные с дальнейшим использованием шахтного имущества в случае ее закрытия. Особенность шахтного оборудования заключается в его взрывоопасном использовании, что, с одной стороны, повышает его стоимость, а с другой – сужает круг возможных потребителей. Кроме того, оборудование и некоторые виды имущества, находящиеся в подземных выработках, требуют демонтажа и выдачи на поверхность, в результате чего повышается цена товара.

Оценка имущества предприятий угольной промышленности имеет несколько целей: во-первых, в связи с ликвидацией убыточных предприятий; для продажи государственного пакета акций рентабельных предприятий; для передачи шахт в аренду или концессию; возможности его диверсификации.

*Выводы.* На основе проведенного анализа существующих методов оценки стоимости угледобывающих предприятий (компаний) при использовании доходного подхода установлены его возможности и рассмотрены варианты эффективности использования того или иного метода. Разработаны рекомендации по оценке расчета денежных потоков, а также выявлены основные факторы, которые способствуют увеличению стоимости. Изложенные аспекты использования методов дисконтирования денежных потоков показывают, что для обеспечения достоверности определения стоимости угледобывающих предприятий необходимо уделять особое внимание методике определения реверсии, а также ставкам дисконта и капитализации. Дальнейшие исследования необходимо сосредоточить на усовершенствовании методики основных параметров, которые имеются в предложенных формулах для оценки.

## Литература

1. Григорьев В.В. Оценка предприятия: теория и практика: учеб. пособие / В.В. Григорьев, М.А.Федорова. – М.: Инфра-М, 1997. – С.105.
2. Національний стандарт №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав»: Постанова КМУ №1440 від 10 вересня 2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kmu.gov.ua/>.
3. Мендрул А.Г. Методологические особенности оценки стоимости предприятия в условиях экономической трансформации / А.Г. Мендрул // Государственный информационный бюллетень о приватизации. – 2002. – №9. – С.56-59.
4. Эванс Франк Ч. Оценка кампаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях: пер. с англ. / Ч. Эванс Франк, М. Бишоп Дэвид. – М.: Альпина Паблишер, 2004. – 332 с.
5. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т.Коупленд, Т.Коллер, Дж.Муррин. – 3-е изд., перераб и доп. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 576 с.
6. Фридман Дж. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / Дж.Фридман, Ник.Орудей: пер.с англ. – М.: Дело Лтд, 1995. – 450 с.
7. Оценка бизнеса: учебник / под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 736 с.
8. Гурен М.М. Ценообразование и цены на продукцию горных предприятий: учебник для вузов / М.М. Гурен. – М.: Изд-во моск. гос. гор. ун-та, 2003. – 323 с.
9. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и инноваций / С.В. Валдайцев. – М.: Информ.-изд. дом «Фалинь», 1997. – 35 с.
10. Витвицький Я. Економічна оцінка гірничого капіталу нафтогазових компаній: моногр. / Я.С.Витвицький. – Івано-Франківськ: УНТУНГ, 2007. – 431 с.

Представлена в редакцію 06.03.2012 г.

*Н.В. Шемякіна, к.е.н., Г.С. Гориненко*

## **СТАН І ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ**

У сучасних умовах нестабільного ринкового середовища, яке не завжди позитивно впливає на ефективність діяльності підприємств, так і на економіку в цілому, великого значення набуває виважена інвестиційна політика, що потребує від підприємств пристосування й адаптації до умов як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Ефективність та характер управління інвестиційними процесами багато в чому залежать від інвестиційного клімату країни. Розвиток інвестиційних процесів в Україні характеризується значним відставанням інвестиційних вкладень від інвестиційних потреб, різким скороченням обсягу інвестицій, погіршенням їх технологічної та відтворювальної структури, обмеженими можливостями фінансування інвестицій із різних джерел, що негативно впливає на відтворювальні процеси. У цих умовах інвестиційна сфера України потребує поліпшення правової, соціально-економічної, фінансової складових, що дозволить залучати більший обсяг інвестиційних коштів і сприятиме загальному соціально-економічному розвитку держави.

Аналіз наукових джерел та останніх публікацій свідчить, що дослідженню проблем інвестування приділяється велика увага українськими вченими-економістами, серед яких О. Амоша, І. Бланк, В. Геєць, Ю. Макогон, А. Пересада, В. Хобта, і зарубіжними науковцями (С. Беренс, Г. Бірман, Л. Гітман, В. Ковальов, Дж. Кейнс, А. Маршалл, У. Шарп). Але ряд питань поліпшення умов інвестиційної діяльності у промисловості залишається невирішеним.

*Метою* статті є обґрунтування основних чинників впливу на інвестиційну діяльність і визначення шляхів поліпшення інвестиційного клімату, на засадах аналізу динаміки розвитку інвестиційної діяльності в Україні за 2005-2010 рр.

Інвестиційна сфера тісно взаємопов'язана з усіма галузями економіки і є однією з найважливіших сфер матеріального виробництва. У 2010 р. у будівництві працювало 995,4 тис. чол., або 4,9% населення, зайнятого в усіх сферах економічної діяльності. Обсяг інвестицій у будівельно-монтажні роботи за січень-жовтень 2011 р. склав 45122,8 млн грн, що становило 111,7% від відповідного періоду в 2010 р., а частка валового внутрішнього продукту, вироблена будівельними та монтажними організаціями всіх форм власності, склала 2,9% від загальної його величини по народному господарству.

Загальноекономічна криза, що охопила практично всі сфери суспільного виробництва, призвела до найбільш важкого стану саме інвестиційної сфери. Обсяги інвестиційної діяльності у 2010 р. були у 3,7 раза нижче, ніж у 1990 р., а обсяги виробництва в економіці у 2010 р. склали близько 70% від обсягів 1990 р. У 2010 р. тенденція спаду інвестицій дещо припинилася, однак стан в інвестиційній сфері залишається незадовільним.

У контексті світової фінансової кризи, а також політичної нестабільності та економічних недоліків системи управління в Україні інвестиційний клімат у 2008-2009 рр. значно погіршився, характерним є значний вплив капіталу з України, зокрема зменшення обсягів інвестицій у різні сфери економіки (табл. 1). Незважаючи на те що процеси оновлення й розвитку виробничого потенціалу визначаються станом інвестиційної сфери, глибока криза призвела до зниження темпів освоєння капітальних вкладень і введення нових виробничих потужностей, зростання обсягів незавершеного будівництва, низьких параметрів технологічної та відтворювальної структур капітальних вкладень.

На рис. 1 наведено динаміку валових капітальних інвестицій у промисловості, яка демонструє незначну стабілізацію в останні два роки.

## Структура капітальних інвестицій, % до загального обсягу

Рік	Інвестиції в основний капітал	Витрати на необоротні матеріальні активи	Витрати на капітальний ремонт	Інвестиції в нематеріальні активи
2005	83,7	2,6	10,4	2,8
2006	84,1	1,7	10,7	3,1
2007	84,6	1,6	10,6	2,9
2008	85,7	1,9	10,1	2,3
2009	78,7	8,4	9,8	3,1
2010	79,7	6,9	9,7	3,7

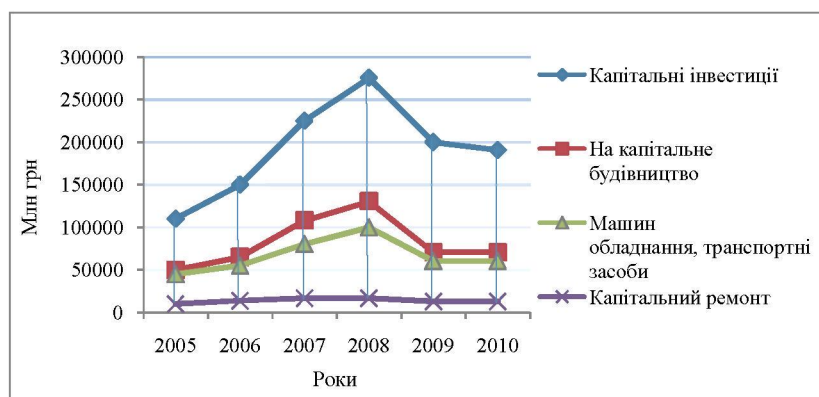


Рис. 1. Валові капітальні інвестиції у промисловості України у 2005-2010 рр. (за даними Держкомстату України)

Найбільші обсяги капітальних інвестиційних вкладень у промисловості було зроблено у 2008 р. У структурі валових капітальних інвестицій промислових підприємств найбільша частка припадає на інвестиції в будівництво, придбання машин, обладнання, транспортних засобів та капітальні ремонти. У 2005-2008 рр. спостерігалася позитивна тенденція до зростання капітальних вкладень, а з 2009 р. капітальні інвестиції знизились. Негативною тенденцією є зменшення частки інвестицій, спрямованих на придбання нових засобів (з 38,2% у 2005 р. до 32,5% у 2010 р.), капітальне будівництво (з 45,5% у 2005 р. до 44,2% у 2010 р.) і капітальний ремонт (з 10,4% у 2005 р. до 9,7% у 2010 р.).

Як свідчить рис. 2, існує тісний зв'язок між обсягами капітальних інвестицій та обсягами ВВП України. У 2005-2008 рр. спостерігається позитивна тенденція збільшення капітальних вкладень та ВВП, однак кризові явища дещо погіршили стан справ у фінансовій сфері, у тому числі у сфері інвестування, що втілилось у майже еквівалентному зменшенні обсягів інвестицій як в основний капітал, так і ВВП України за підсумками 2009 р.

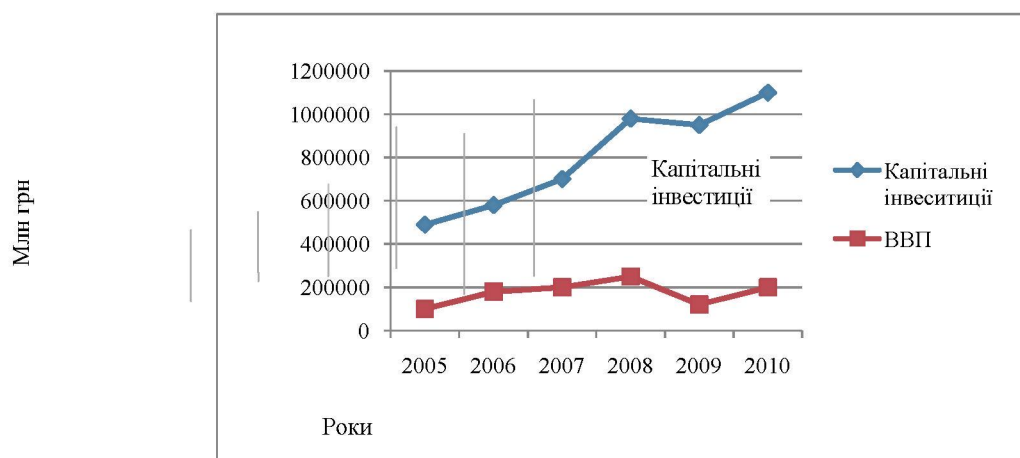


Рис. 2. Динаміка капітальних інвестицій та обсягів ВВП  
у 2005-2010 рр. (за даними Держкомстату України)

Основним джерелом фінансування капітальних вкладень залишаються власні кошти підприємств, що включають прибуток і амортизацію. Однак у 2010 р. збільшилась частка капітальних вкладень, профінансованих за рахунок приватного сектору, а саме населенням (на 5,8 в.п. у 2010 р.) при зменшенні кредитів банків на 1%, і коштів іноземних інвесторів на 2,1% (табл. 2).

Таблиця 2

Капітальні інвестиції за джерелами фінансування

Рік	Капітальні інвестиції	У тому числі							
		кошти державного бюджету	кошти місцевих бюджетів	власні кошти підприємств	кредити банків та інші позики	кошти іноземних інвесторів	кошти населення	інші джерела фінансування	
2005	млн грн	111174	6846	4685	66072	15625	5457	3091	9408
	%	100	6,1	4,2	59,4	14,1	4,9	2,8	8,5
2006	млн грн	148972	9605	6732	89136	21257	5094	12129	5019
	%	100	6,5	4,5	59,8	14,3	3,4	8,1	3,4
2007	млн грн	222679	15077	9370	130515	33014	7251	18428	8134
	%	100	6,8	4,2	59,6	15,2	3,3	8,2	3,7
2008	млн грн	270274	15403	12498	161277	42981	8087	21084	10744
	%	100	5,7	4,6	59,3	15,8	3,0	7,7	3,9
2009	млн грн	192878	8361	5914	127435	25587	8209	10298	5502
	%	100	4,3	3,1	66,1	13,3	4,2	5,3	3,7
2010	млн грн	189061	10952	6368	114964	23336	4068	20830	16176
	%	100	5,8	3,4	60,8	12,3	2,1	11,1	4,5
2011 січень-вересень	млн грн	143200	8412,1	3880,2	90214	22642,9	2959,6	10081	5010,2
	%	100	5,9	2,7	63	15,8	2,1	7,0	3,5

Необхідно зазначити, що переважна більшість капітальних інвестицій здійснювалася в основний капітал, який потребує постійного оновлення та поліпшення для досягнення конкурентоспроможності вітчизняної продукції.

За даними Держкомстату України, у 2011 р. показник капітальних вкладень склав 143200 млн грн – 27,2% від рівня 1990 р., а обсяг будівельно-монтажних робіт – 45122,8, що на 0,7% більше від рівня 1990 р. У 2010 р. показник капітальних вкладень склав 27,1%, а обсяг будівельно-монтажних робіт 96,3% від рівня 1990 р. (табл. 3) [3, 6, 8].

Таблиця 3

Основні показники інвестиційної діяльності<sup>1</sup>

Рік	Інвестиції в основний капітал		Обсяги підрядних робіт, виконаних власними силами		Введення в експлуатацію житлових будинків		Інвестиції в основний капітал у житловому будівництві	
	млн грн	% до 1990	млн грн	% до 1990	тис. м <sup>2</sup> загальної площі	% до 1990	млн грн	% до 1990
1990	555368	100	44826,8	100	17447	100	8970	100
2005	93096	16,8	25462,3	56,8	7816	49,5	12017	134
2006	125254	22,6	38038,0	84,8	8628	58,7	18581	2083
2007	188486	33,9	53524,6	119,4	10244	58,7	30343	338,3
2008	233081	42	62678,7	139,8	10496	60,2	35533	369,1
2009	151777	27,3	40843,5	91	6400	36,7	18052	210,2

2010	150667	27,1	43174,9	96,3	9339	53,5	27999	312,1
------	--------	------	---------	------	------	------	-------	-------

<sup>1</sup>Складено за даними Держкомстату України та Міністерства регіонального розвитку та будівництва України.

У 2009 р. обсяги інвестицій знизилися, темпи зростання інвестицій в основний капітал у житловому будівництві склали 0,5% (у 2008 р. – 1,17%), а в 2010 р. ці інвестиції знову зросли на 6,4%. Незважаючи на значне зростання показника введення в експлуатацію житлових будинків у 2010 р. (1,5%), його значення склали лише 53,5% від рівня 1990 р. (табл. 3).

Структура інвестицій в основний капітал за формами власності в січні-вересні 2011 р. була такою (у %): державні – 5,5, місцевого бюджету – 2,5, власні кошти підприємств – 61,1, кредити – 12, кошти іноземних інвесторів – 2,0, населення – 12,2, інші джерела – 4,7. У структурі інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування у 2005-2010 рр. в Україні кошти державного бюджету коливалися в загальній сумі всіх джерел з 4,4 до 6,3%, що в середньому становило 5,35%, кошти місцевих бюджетів за цей же період – з 2,7 до 4,3%, що в середньому становило 3,5%, у ВВП – з 0,003 до 1,2% (табл. 4), що є підтвердженням недостатньої участі держави у фінансуванні інвестиційного процесу [9].

Таблиця 4

*Бюджетне фінансування інвестицій в основний капітал  
(відсоток до ВВП)*

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010
За рахунок державного бюджету	1,2	0,1	0,1	0,03	0,003	0,003
За рахунок місцевого бюджету	0,9	0,03	0,04	0,05	0,02	0,002

Протягом 2005-2008 рр. спостерігалися негативні зрушення у структурі інвестицій в основний капітал: якщо у 2005 р. інвестиції в основний капітал виробничого призначення склали 48,3% від загального обсягу інвестицій, то у 2006 р. – 46,7, у 2007 р. – 44, у 2009 р. – 48%.

Невиробничі капітальні вкладення у 2010 р. склали 56% до загального обсягу інвестицій, що в 6 разів перевищувало аналогічний показник у 1990 р.; виробничі капіталовкладення у 2010 р. – 44%, що майже в 2 рази перевищувало аналогічний показник у 1990 р. (табл. 5).

Таблиця 5

*Інвестиції в основний капітал за призначенням<sup>1</sup>,  
у фактичних цінах*

Рік	Інвестиції в основний капітал	У тому числі	
		виробничого призначення	невиробничого призначення
1990			
млн грн	55368	39826	15542
% до підсумку	100	72	28
2005			
млн грн	93096	45003	48093
% до підсумку	100	48,3	51,7
2006			
млн грн	125254	58468	66786
% до підсумку	100	46,7	53,3
2007			
млн грн	188486	83003	105483
% до підсумку	100	44	56
2008			
млн грн	233081	106038	127043
% до підсумку	100	45	55
2009			
млн грн	151777	72387	79390
% до підсумку	100	48	52
2010			
млн грн	171092	75821	95271
% до підсумку	100	44	56

<sup>1</sup>Розраховано за даними Держкомстату України.

У технологічній структурі інвестицій до 2008 р. спостерігалось зростання частки вкладень у капітальне будівництво. У розвинутих країнах із приблизно такими ж природно-кліматичними умовами, як в Україні, співвідношення вартості будівельно-монтажних робіт і вартості машин, устаткування, проектних робіт у відсотках становило 50:50. В Україні спостерігається позитивна тенденція

на поліпшення цього співвідношення, у 2005 р. – 54:46, у 2006 р. – 57:43, у 2007 р. – 58:42, у 2008 р. – 58:42, у 2009 р. – 58:42, у 2010 р. – 53:47, 2011 р. – 56:44 [5, с.198, 6, 2].

Відтворювана структура інвестицій в основний капітал характеризується підвищенням частки інтенсивних інвестицій у технічне переозброєння і реконструкцію діючих підприємств. Так, за 2005-2010 рр. вона становила 60-73%.

У структурі інвестицій в основний капітал за галузями економіки України досягнуті зрушення – відбулося підвищення їх частки у сфері послуг. За період 2005-2008 рр. відбулося зростання інвестицій в основний капітал за всіма галузями економіки. Однак, як видно з табл. 6, у 2009 р. відбулося значне скорочення інвестицій за всіма галузями [5, с. 200].

Як показують дані табл. 7 [5, с. 206], у 2010 р. найбільший обсяг інвестицій спрямовано у промисловість (34,2%), з них понад половину в базові галузі – добувну промисловість (26,7%), виробництво та розподілення електроенергії, води, газу (14,9%), металургію та оброблення металу (8,8%), машинобудування (7,5%).

Серед інших галузей виробничої сфери значна частка інвестицій в основний капітал припадає на транспорт і зв'язок (17% від загального їх обсягу по країні), сільське господарство (7,2%). Обсяг інвестицій в основний капітал у житловому будівництві, включаючи індивідуальне у 2010 р. майже в 3 рази більше ніж у 1990 р.

Як видно з табл. 6-7, у 2008-2010 р. обсяг інвестицій в основний капітал промисловості знизився на 24%, у добувній промисловості – на 6,9, обробній промисловості – на 30, металургії – на 50,9%. Найбільше зниження, ніж у цілому по

Таблиця 6

*Інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності*

Показники	2008		2009		2010	
	млн грн у фактичних цінах	% до попереднього року	млн грн у фактичних цінах	% до попереднього року	млн грн у фактичних цінах	% до попереднього року
Усього, млн грн	233081	97,4	151777	58,5	171091,9	99,4
%	100		100		100	
Сільське господарство та лісове господарство, млн грн	16890	142,3	9382	49,9	12230,8	116,5
%	7,2		6,2		7,2	
Рибне господарство, млн грн	61	105,8	22	34,3	66	239,3
%	0,03		0,01		0,04	
Промисловість, млн грн	76618	94,7	57658	67,6	58558,2	90,5
%	32,9		38		34,2	
Будівництво, млн грн	12469	106,0	5325	37,8	4966,2	82,2
%	5,3		3,5		2,9	
Оптова та роздрібна торгівля, послугами з ремонту, млн грн	24695	109,0	14091	51,7	11829,6	74,8
%	10,6		9,3		6,9	
Готелі та ресторани, млн грн	3222	96,1	2589	72,1	3072,3	105,1
%	1,4		1,7		1,8	
Транспорт та зв'язок, млн грн	32558	82,4	24555	66,7	29084,5	101,8
%	14		16,2		17,0	
Фінансова діяльність, млн грн	4636	88,2	3359	64,6	2859,3	78,7
%	2,0		2,2		1,7	
Операції з нерухомістю та послуги юридичним особам, млн грн	48840	94,2	25678	47,2	39189,2	127,5
%	21		16,9		21,7	
Державне управління, млн грн	1819	94,1	894	44,4	1294,8	130,2
%	0,8		0,6		0,8	
Освіта, наука, млн грн	2322	110,3	1484	56,9	1872,5	112,3
%	1,0		1,0		1,1	
Охорона здоров'я та соціальна допомога, млн грн	3531	113,0	1932	49,3	2753,9	129,2
%	1,5		1,3		1,6	

Колективні, громадські та особисті послуги, млн грн	5420	102,5	4808	81,6	5314,6	98
%	2,3		3,2		3,1	

Таблиця 7

*Інвестиції в основний капітал за видами промислової діяльності*

Показники	2008		2009		2010	
	млн грн у фактичних цінах	% до підсумку	млн грн у фактичних цінах	% до підсумку	млн грн у фактичних цінах	% до підсумку
Уся промисловість	76618	100	57658	100	58558	100
Добувна промисловість	16767	21,9	13914	24,1	15613	26,7
видобування енергетичних матеріалів	10984	14,3	10267	17,8	10501	18
видобування неенергетичних матеріалів	5783	7,6	3647	6,3	5112	8,7
Обробна промисловість	48976	63,9	35322	61,3	34231	58,5
Харчова промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів	13130	17,1	10458	18,1	8297	14,2
Легка промисловість	440	0,6	336	0,6	453	0,8
Текстильна промисловість та пошиття одягу	365	0,5	196	0,3	338	0,6
Виробництво шкіри та шкіряного взуття	75	0,1	140	0,2	115	0,2
Виробництво деревини та виробів з деревини	768	1,0	1416	2,5	1936	3,3
Целюлозно-паперова, поліграфічна промисловість; видавнича справа	2558	3,3	1377	2,4	813	1,4
Виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	2094	2,7	1772	3,1	1857	3,2
Хімічна та нафтохімічна промисловість	5107	6,7	4656	8,1	7202	12,3
Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів (будматеріалів, скловиробів)	7046	9,2	4765	8,3	3308	5,6
Металургія та оброблення металу	10503	13,7	6683	11,6	5161	8,8
Машинобудування	6189	8,1	3564	6,2	4400	7,5
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	10875	14,2	8422	14,6	8714	14,9

промисловості, мало місце в целюлозно-паперовій, поліграфічній промисловості (68,2%).

Наведені дані свідчать, що галузева структура капітальних вкладень значно змінилася в гірший бік: їх основна частка припадає на обробну промисловість, що у 2010 р. склала 58,5% від загального обсягу капітальних вкладень, а також на добувну промисловість, що у 2010 р. склала 26,75 від загального обсягу капітальних вкладень. На машинобудування у 1990 р. припадало 29,3% промислових інвестицій, а в 2010 р. – 7,5%, тобто інвестиційна активність у галузях машинобудування впала майже в 12 разів.

Варто відзначити, що інвестиції в основний капітал за 2008-2010 рр. мали також і позитивну тенденцію в деяких галузях промислової діяльності, а саме: у легкій промисловості – на 3%, виробництво шкіри та шкіряного взуття – на 53, виробництво деревини – на 152, хімічна та нафтохімічна промисловість – на 11%.

Зменшення капітальних вкладень у машинобудування і промисловість будівельних матеріалів – головних виробників матеріальних інвестиційних ресурсів – має особливо важкі наслідки для перспектив інвестиційної діяльності. Машинобудування перестало бути базою технічного оснащення народного господарства. Одним зі шляхів збільшення попиту на вітчизняну

продукцію машинобудування є зростання платоспроможності її покупців за допомогою широкого використання лізингу.

За останні роки у промисловості України значно знизилась інноваційна діяльність, обсяги впровадження прогресивних технологічних процесів, виробництва нових видів продукції. У 2010 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 59 підприємств, або 11,2% загальної їх кількості (у 2009 р. – відповідно 54 підприємства, або 9,9%). Кількість упроваджених видів нової чи значно вдосконаленої продукції склала 39 найменувань (у 2009 р. – 31 найменування). Обсяг інноваційних витрат у 2010 р. становив 243,1 млн грн (у 2009 р. – 111,1 млн грн), з яких 80,9% профінансовано за рахунок власних коштів (табл. 8).

Таблиця 8

*Джерела фінансування інноваційної діяльності, млн грн*

Рік	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6160,0	5211,4	114,4	176,2	658,0
2007	10850,9	799,6	114,8	312,8	2384,7
2008	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9

Таким чином, аналіз динаміки інвестиційних процесів в Україні дозволяє зробити висновок, що активна фаза їх розвитку в 2005-2008 рр. змінилася спадом у 2009-2010 рр., що суттєво стримало темпи економічного розвитку країни. Необхідно зазначити, що інвестиційна діяльність в Україні відбувається у складних умовах, пов'язаних як зі світовою фінансовою кризою, так і з певною низкою внутрішніх чинників, а саме: політична нестабільність, недосконалість відповідного законодавства, податковий тиск на бізнес, вузькість внутрішнього ринку, інфляція, нерозвиненість виробничої та соціальної інфраструктури, недостатнє інформаційне забезпечення та низький рівень захисту інвесторів, відсутність чіткої інвестиційної політики з відповідними механізмами реалізації на державному та місцевому рівнях, нестача стимулів і механізмів для залучення інвестицій, а також сповільнення інвестиційної активності у світі.

Ключовим завданням державної інвестиційної політики має стати формування мотиваційного механізму для суб'єктів господарювання, який заохочуватиме прийняття ними ефективних інвестиційних рішень. Для України важливим на сьогодні є науково обгрунтоване визначення пріоритетних напрямів інвестування. Національна економіка потребує концентрації інвестиційних ресурсів на стратегічно важливих напрямках, що потребує переходу до цілеспрямованої інвестиційної політики, яка б сприяла зміцненню процесів генерування інвестиційних ресурсів в Україні, упорядкуванню їх використання, збільшенню частки інвестиційного спрямування доходів. Органам регіональної влади необхідно розробити основні напрями інвестиційної політики щодо залучення коштів під перспективні інвестиційні проекти, визначити основні пріоритети інвестування, сприяти формуванню привабливого для інвестора іміджу території. У сучасних умовах розраховувати тільки на іноземні інвестиції в економічному розвитку не варто, головне сьогодні це пошук власних ресурсів, відкриття яких дасть змогу поліпшити стан вітчизняної економіки. Тому потрібно створювати сприятливий інвестиційний клімат не тільки для іноземних інвесторів, але і для вітчизняних. Надаючи підприємствам з іноземними інвестиціями податкові пільги, треба надавати такі ж пільги українським підприємствам, які зайняті в аналогічних сферах діяльності і є пріоритетними у розвитку економіки України, мають стратегічне значення, надавати їм державну підтримку. І тут потрібні не тільки державні вливання, але і створення необхідної інфраструктури та юридичного забезпечення [7, 249].

Як свідчить світовий досвід, для розвитку економіки велике значення мають приватні заощадження, тому з боку держави слід вживати заходи, орієнтовані на стимулювання приватних заощаджень, на відновлення та розвиток фінансових ринкових інститутів, які мають повернути довіру до себе і стати ефективним інструментом акумуляції національних заощаджень для перетворення їх на інвестиційний ресурс.



Аналіз стану інвестиційної сфери показує, що вихід із кризи і підйом економіки країни потребує прийняття адекватних рішень, спрямованих на прискорення інвестиційних процесів. Закріплення економічної стабілізації й оновлення промислового виробництва потребує активної інвестиційної політики, обґрунтованого довгострокового стратегічного курсу, спрямованого на створення, нарощування й ефективність використання наукового та технічного потенціалу промисловості відповідно до національних потреб. Вихід із кризи можливий лише на шляхах поновлення й активізації відтворювальних процесів, мобілізації та цільового використання інвестиційних ресурсів.

### Література

1. Попельнюхов Р.В. Макроекономічна нестабільність як фактор покращення інвестиційної привабливості / Р.В. Попельнюхов // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 21.6. – С. 266-274.
2. Соціально-економічний розвиток України за січень-вересень 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Статистичний бюлетень «Капітальні інвестиції в Україні за 2010 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Статистичний бюлетень «Основні засоби України за 2010 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Статистичний щорічник України 2009 рік / Державний комітет статистики України; за ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2010. – 566 с.
6. Статистичний щорічник України 2010 рік / Державний комітет статистики України; за ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2011. – 559 с.
7. Стефанішин Г.С. Інвестиційна діяльність України у період кризи / Г.С. Стефанішин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.9. – С. 245-250.
8. Міністерство регіонального розвитку та будівництва України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregionbud.gov.ua>.
9. Лисяк Л.В. Бюджетна політика активізації інвестиційної діяльності в Україні / Л.В. Лисяк // Економічний форум. – 2011. – № 2.

*Надійшла до редакції 13.03.2011 р.*

*Б.П. Дзюба,  
Д.В. Шишацкий*

## **МОДЕЛИРОВАНИЕ НАЛОГОВЫХ РЕАКЦИЙ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР**

Разнообразие реакций экономических субъектов различных стран и видов деятельности на одни и те же налоговые реформы свидетельствует о том, что налоговые институты и стереотипы налогового поведения оказывают основное влияние на результаты регулирующих налоговых воздействий государства. Поэтому актуальными являются исследования подходов к оценке налоговых реакций экономических субъектов, учитывающих специфику страны и исследуемых предприятий. В особенности актуальными являются исследования влияния налоговых реакций корпоративных структур, платежи которых являются основными источниками наполнения бюджета.

Исследования налоговых реакций экономических субъектов в Украине осуществлялись в рамках работ по изучению налогового поведения, среди которых следует отметить исследования В.П. Вишневого [4], Т.С. Клебановой [6, 7], Р.Н. Лепы [8], Т.В. Меркуловой [1, 2]. В этих работах были рассмотрены вопросы классификации видов налогового поведения, разработаны модели принятия решений плательщиками налогов, предложены подходы к оценке вероятностей уклонения от налогообложения.

Среди наиболее существенных недостатков вышеупомянутых подходов необходимо отметить, что реакция налоговых субъектов считается одинаковой и независимой от специфики его деятельности, формы собственности и размера предприятия. Поэтому возникает необходимость в разработке таких подходов, которые будут учитывать специфику возникновения налоговых реакций с учетом имеющейся у экономического субъекта информации, а также его возможностей по активной адаптации к налоговым реформам, обусловленным размером и формой собственности.

*Целью* статьи является разработка модели влияния налоговых реакций корпоративных структур на объем их налоговых платежей.

Налоговые реакции корпоративных структур проявляются в их налоговом поведении, которое может быть следующих типов: активная адаптация с воздействием на законодательные и налоговые органы; активная адаптация с воздействием на потребителей; активная адаптация с воздействием на поставщиков; пассивная адаптация, направленная на уклонение от налогообложения; пассивная адаптация, направленная на расширение; пассивная адаптация, направленная на транснациональное развитие. Каждый тип налогового поведения возникает как реакция на какие-либо изменения в налоговой среде, которые могут быть позитивными или негативными с точки зрения дохода владельцев корпоративной структуры.

При изменении условий налоговой среды это отражается на чистой прибыли владельцев корпоративной структуры, в результате чего меняется налоговое поведение корпоративной структуры. Независимо от особенностей стратегических целей собственников, в любом случае основная задача корпорации – обеспечить неуменьшение имевшегося до изменения налоговой среды уровня прибыли. Причем, в отличие от большинства обычных предприятий, украинские корпоративные структуры имеют возможности для обеспечения неуменьшения прибыли после налоговых реформ. Так как большинство украинских корпораций ориентированы на экспорт своей продукции (металлургической, электроэнергетики, машиностроительной сельскохозяйственной и т.п.), они имеют возможность укрывать часть своей прибыли в оффшорах. Конкретные методы обеспечения этой задачи зависят от стратегических целей.

Чистый доход владельцев корпоративной структуры определяется их стремлением к сохранению или увеличению текущей нормы прибыли, имевшейся до изменения налоговой среды. То есть функция оптимизации дохода владельцев корпоративной структуры имеет вид

$$(1 - r_{t-1})V_{t-1} - (1 - r_t)V_t \rightarrow \max,$$

где  $V_t$  – объем реализации продукции корпоративной структуры после изменения налоговой среды;

$V_{t-1}$  – объем реализации продукции корпоративной структуры до изменения налоговой среды;

$r_t$  – налоговая нагрузка на корпоративную структуру после изменения налоговой среды;

$r_{t-1}$  – налоговая нагрузка на корпоративную структуру до изменения налоговой среды.

При этом возможности по максимизации дохода ограничены имеющимися у корпоративной структуры вариантами налоговых реакций, влияющими на совокупную налоговую нагрузку. На уровне предприятий показатель налоговой нагрузки отражает долю совокупного дохода налогоплательщика, который изымается в виде налоговых платежей. Налоговая нагрузка рассчитывается как отношение суммы всех начисленных налоговых платежей организации к объему реализации продукции (работ, услуг) [6]

$$r_t = r_t^i k_{A_1}^{b_1} k_{A_2}^{b_2} k_{A_3}^{b_3} k_{P_1}^{b_4} k_{P_2}^{b_5} k_{P_3}^{b_6},$$

где  $r_t$  – фактическая налоговая нагрузка на корпоративную структуру после изменения налоговой среды;

$r_t^i$  – ожидаемая налоговая нагрузка на корпоративную структуру после изменения налоговой среды без учета налоговой реакции;

$k_{A_1}^{b_1}$  – коэффициент влияния на ожидаемую налоговую нагрузку активной адаптации с воздействием на законодательные и налоговые органы;

$k_{A_2}^{b_2}$  – коэффициент влияния на ожидаемую налоговую нагрузку активной адаптации с воздействием на потребителей;

$k_{A_3}^{b_3}$  – коэффициент влияния на ожидаемую налоговую нагрузку активной адаптации с воздействием на поставщиков;

$k_{P_1}^{b_4}$  – коэффициент влияния на ожидаемую налоговую нагрузку пассивной адаптации, направленной на уклонение от налогообложения;

$k_{P_2}^{b_5}$  – коэффициент влияния на ожидаемую налоговую нагрузку пассивной адаптации, направленной на расширение;

$k_{P_3}^{b_6}$  – коэффициент влияния на ожидаемую налоговую нагрузку пассивной адаптации, направленной на транснациональное развитие;

$b_R$  – булевы переменные, определяющие, возникнет ( $b_R = 1$ ) или нет ( $b_R = 0$ ) соответствующая налоговая реакция.

$$R = \overline{1,6}.$$

Налоговая реакция корпоративной структуры реализуется в виде мероприятий налогового поведения, возможность которых ограничена имеющимися ресурсами, которые могут быть как традиционными – финансовыми, кадровыми, материальными, так и нетрадиционными, определяющими принципиальную вероятность конкретных определенных действий, например: наличие свободных рынков при расширении или транснациональном развитии; степень эластичности спроса при активной адаптации с воздействием на потребителей или поставщиков и т.п.

Ограничения по возможностям реализации налогового поведения корпоративной структуры имеют вид

$$\sum_{R=1}^6 \sum_{z=1}^{Z_R} b_R S_R^{wz} \leq A_w, \quad w = \overline{1, W},$$

где  $S_R^{wz}$  – количество ресурсов  $W$ -го типа, необходимых для реализации  $R$ -го типа налогового поведения;

$A_w$  – наличие у корпоративной структуры ресурсов  $w$ -го типа;

$Z_R$  – количество мероприятий  $R$ -го типа налогового поведения.

Помимо непосредственно налоговой нагрузки, налоговые реакции оказывают влияние на объем реализации и затраты корпоративной структуры. Влияние мероприятий налогового поведения на объем реализации продукции корпоративной структуры имеет вид

$$V_t = v_t V_{t-1} d_{A_1}^{b_1} d_{A_2}^{b_2} d_{A_3}^{b_3} d_{P_1}^{b_4} d_{P_2}^{b_5} d_{P_3}^{b_6},$$

где  $v_t$  – темпы роста соответствующего рынка;

$d_{A_1}^{b_1}$  – коэффициент влияния на ожидаемую налоговую нагрузку активной адаптации с воздействием на законодательные и налоговые органы;

$d_{A_2}^{b_2}$  – коэффициент влияния на ожидаемый объем реализации активной адаптации с воздействием на потребителей;

$d_{A_3}^{b_3}$  – коэффициент влияния на ожидаемый объем реализации активной адаптации с воздействием на поставщиков;

$d_{P_1}^{b_4}$  – коэффициент влияния на ожидаемый объем реализации пассивной адаптации, направленной на уклонение от налогообложения;

$d_{P_2}^{b_5}$  – коэффициент влияния на ожидаемый объем реализации пассивной адаптации, направленной на расширение;

$d_{P_3}^{b_6}$  – коэффициент влияния на ожидаемый объем реализации пассивной адаптации, направленной на транснациональное развитие.

Также мероприятия налогового планирования оказывают влияние на затраты корпоративной структуры

$$C_t = a_t C_{t-1} q_{A_1}^{b_1} q_{A_2}^{b_2} q_{A_3}^{b_3} q_{P_1}^{b_4} q_{P_2}^{b_5} q_{P_3}^{b_6},$$

где  $C_t$  – затраты корпоративной структуры после изменения налоговой среды;

$a_t$  – средневзвешенные темпы роста рынков ресурсов;

$q_{A_1}^{b_1}$  – коэффициент влияния на ожидаемую налоговую нагрузку активной адаптации с воздействием на законодательные и налоговые органы;

$q_{A_2}^{b_2}$  – коэффициент влияния на ожидаемый объем реализации активной адаптации с воздействием на потребителей;

$q_{A_3}^{b_3}$  – коэффициент влияния на ожидаемый объем реализации активной адаптации с воздействием на поставщиков;

$q_{P_1}^{b_4}$  – коэффициент влияния на ожидаемый объем реализации пассивной адаптации, направленной на уклонение от налогообложения;

$q_{P_2}^{b_5}$  – коэффициент влияния на ожидаемый объем реализации пассивной адаптации, направленной на расширение;

$q_{P_3}^{b_6}$  – коэффициент влияния на ожидаемый объем реализации пассивной адаптации, направленной на транснациональное развитие.

В результате решения вышеприведенной задачи оптимизации дохода владельцев корпоративной структуры может быть найден ожидаемый объем реализации и затрат, что позволит спрогнозировать основные налоговые платежи.

*Выводы.* Разработан научно-методический подход к оценке влияния налоговых реакций корпоративных структур на объем их налоговых платежей, в основе которого лежит модель оптимизации корпоративной структуры своих налоговых платежей после изменения налоговой

среды. Дальнейшие исследования позволят уточнить механизмы расчета коэффициентов влияния различных типов налоговых реакций на ключевые показатели функционирования корпоративной структуры.

### Литература

1. Вишневский В. Уклонение от уплаты налогов и рациональный выбор налогоплательщика / В. Вишневский, А. Веткин // Вопросы экономики. – 2004. – №2. – С. 96-108.
2. Ястребова А.С. Критерии и методология управления налогообложением в современных условиях развития Украины / А.С. Ястребова // БизнесІнформ. – 2007. – № 10(1). – С. 76-78.
3. Клебанова Т.С. Оптимизация налоговой нагрузки предприятия на основе системно-динамического моделирования: моногр. / Т.С. Клебанова // Налогообложение: проблемы науки и практики. – 2007. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2007. – С. 254-270.
4. Клебанова Т.С. Моделювання податкового навантаження підприємства в умовах трансформаційної економіки: моногр. / Т.С. Клебанова, Г.С. Ястребова. – Х.: ВД «ІНЖЕК». – 2009. – 268 с.
5. Лепа Н.Н. Классификационная структура налогового поведения предприятий и варианты их налогового реагирования / Н.Н. Лепа, А.Ф. Дасив // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. – Чернігів: ЧДІЕУ, 2009. – №3(4). – С.42-52.
6. Jackson G.S. Lessons for tax planners / G.S. Jackson // The CPA Journal, August, 2010. – P. 52-55.

*Представлена в редакцію 28.02.2011 г.*

## **АУТСОРСИНГ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Предприятия в современных условиях выступают одним из важнейших институтов, которые обеспечивают развитие экономики, способствуют снижению безработицы, однако современное состояние развития предприятий характеризуется высокой степенью неустойчивости и нестабильности. Это обусловлено тем, что необходимой составляющей предприятия являются затраты не только на введение основной хозяйственной деятельности, но и управление непрофильными функциями, которые не приносят прибыли,

но являются крайне необходимыми для стабильного функционирования предприятия. Достигают успеха те предприятия, которые ведут свой бизнес наиболее эффективным способом, достигая при этом снижения операционных затрат при сохранении высокого качества товаров и услуг.

Существенный вклад в изучение и раскрытие теоретических и практических аспектов в формировании и развитии аутсорсинговой формы предпринимательской деятельности внесли отечественные и зарубежные ученые: М.А. Бабий, Н.Н. Думная, В.В. Клименко, В.И. Ляшенко, Д.В. Черемсин и другие. Это свидетельствует об активном исследовании сущности и основных преимуществ аутсорсинга как одной из эффективных форм взаимодействия малого, среднего и крупного бизнеса.

В ходе изучения работ [1-5, 7-10], посвященных аутсорсингу, как одной из форм введения бизнеса, недостаточно раскрыты научные положения, которые освещают проблему применения аутсорсинга, его использования в условиях украинской экономики.

Действующие и вновь формирующиеся малые и средние предприятия функционируют самостоятельно либо во взаимодействии с крупным бизнесом. Для национальной экономики определенный интерес представляет рассмотрение возможности внедрения новых форм взаимодействия малого, среднего и крупного бизнеса на основе принципов аутсорсинга.

Существует очень много мнений по поводу того, чем же является на самом деле аутсорсинг. Термин «аутсорсинг» переводится как использование внешних источников, известно определение аутсорсинга как «передача части функций предприятия стороннему подрядчику» [1]. Под аутсорсингом понимается передача сторонним компаниям различных элементов хозяйственной деятельности головного предприятия.

Некоторые ученые [2] критически высказываются в отношении прогрессивных и зарекомендовавших себя положительными и устойчивыми результатами в развитых странах формул бизнеса, устанавливающих взаимоотношения крупных и малых предприятий. По их мнению, такие формы, как вертикальная структура кластеров, аутсорсинг, франчайзинг «отводят малому предприятию только и единственно вспомогательную роль, не говоря уже о том, что служат способами перекладывания на него издержек крупного предприятия и/или ограничивают его самостоятельность» [2, 53]. В противовес данному утверждению следует отметить, что вся экономика страны распределена на крупные сегменты, такие как горно-металлургический комплекс, энергетика, машиностроение, в которых малый бизнес имеет ограниченные возможности, может исполнять исключительно вспомогательные функции. Рыночные условия оставляют право выбора за каждым предприятием исполнять такие функции, находясь в определенной зависимости от головного предприятия или перейти в другой сегмент экономики, более соответствующий его техническим возможностям самостоятельного функционирования. Равноправие всех фигурантов бизнеса должно выражаться в отсутствии дискриминации или монополизма на рынке товаров и услуг, равных условиях доступа к государственным заказам, кредитным ресурсам, дифференцированном и обоснованном подходе к вопросам льгот и преференций. При этом организационные технологии, такие как аутсорсинг, заслуживают углубленного изучения с целью применения их в конкретных условиях сложившихся экономических отношений.

Период трансформации национальной экономики и необходимость в то же время соответствия динамике прогрессивных мировых тенденций обуславливают ускоренную адаптацию западных технологий и вновь открываемых формул бизнеса (аутсорсинг, франчайзинг и т.п.) к нацио-

нальным условиям. Однако даже «при самом успешном использовании заимствований модернизация оказывалась частичной и локальной» [2], и заграничный оригинал новшеств преобразовывался национальными особенностями иногда в своё «антиподобие». Главная причина – «в заданном ракурсе государственного взгляда на высокопроизводительный импортный образец, в том, что воспринимается производственно-техническая сторона и недооценивается творчески – динамический, плохо управляемый административными методами человеческий фактор» [2]. Это утверждение относится к любым заимствованным в готовом виде западным технологиям как промышленного назначения, так и организационного плана, таким как кластерные инициативы, аутсорсинг, франчайзинг и т.п. при недостаточном внимании со стороны государства к формированию «инновационной среды с её стимулами частного, индивидуального и группового интереса, реализующего себя в демократически - правовом поле» [2].

Насыщенность зарубежных рынков товарами и услугами, усиление конкурентной борьбы между товаропроизводителями на национальном и международном рынках стимулирует активные поиски минимизации собственных затрат и концентрации внимания интеллектуальных ресурсов на стратегических направлениях бизнеса, отдавая при этом вспомогательные составляющие жизнедеятельности предприятий сторонним исполнителям на условиях аутсорсинга. Аутсорсинг предполагает более глубокие формы партнерских отношений между головным предприятием и исполнителями отдельных функций для этого предприятия, нежели традиционные контрактные соглашения. Для исполнения функций со стороны заказчика аутсорсинговой компании могут быть переданы определенная часть активов в форме долговременной аренды либо продажа их на льготных условиях с обязательным исполнением договорных положений. Аутсорсинг в интеллектуально-творческих видах деятельности непременно связан с размыванием, диффузией прав собственности на интеллектуальный продукт юридическими или физическими лицами, выступающими аутсорсерами, поскольку такой продукт согласно действующему законодательству принадлежит заказчику. Существующее до сих пор состояние неопределенности в предпринимательской среде возможно станет весомой мотивацией развития аутсорсинговых отношений между предприятиями различных размеров и форм собственности. Повышенные финансовые риски, определяемые таким состоянием предпринимательства, формируют схемы экономического поведения предприятий. Перераспределение возможных рисков между предприятиями – исполнителями с минимизацией собственных потерь – стиль поведения отечественных предприятий. Это утверждение справедливо и для предприятий малого и среднего бизнеса, ориентирующихся в своём развитии, в силу объективных причин, на краткосрочную или среднесрочную перспективу (1-3 года), когда совместное формирование производственного процесса на условиях аутсорсинга с головным предприятием являются более привлекательной альтернативой, нежели капитализация собственного производства.

Следует отметить, что в основе хозяйственных взаимоотношений различных предприятий лежат договорные отношения, согласованные участвующими сторонами и имеющие определенные степени свободы и поэтому выделить в «чистом виде» в отношениях предприятий кластерные связи, аутсорсинг, субподряд, франчайзинг и другие формы не представляется возможным. В реальности происходит переплетение элементов названных форм взаимоотношений субъектов с преобладанием тех или иных характерных признаков данных понятий, по которым и относят установившиеся связи к определенному типу (см. таблицу).

Таблица

*Общие и отличительные признаки партнерских отношений*  
[2, 3, 8, 9]

Форма взаимодействия	Краткая характеристика	Отличительные признаки	Общие признаки
Кластер (от англ. cluster)	Это система взаимосвязанных предприятий, общественных и научных организаций и государственных органов, планирующих и координирующих свою деятельность в соответствии с единой целью, выраженной в повышении конкурентоспособности продукции, услуг кластера, на основе эффекта синергизма	1. Предприятия (крупные, средние, малые) связаны единой целью (повышение конкурентоспособности, активизация инновационной деятельности) 2. Заинтересованность головного предприятия в развитии всех структу-	1. Договорные отношения 2. Концентрация на основном бизнесе 3. Снижение издержек головного предприятия 4. Гибкое реагирование на изменение рынка товаров, услуг 5. Грамотные высокопрофессиональные привлеченные исполнители

		рных подразделений, входящих в кластер	6. Небольшие затраты на персонал (так как предполагается на договорных отношениях привлечение из различных институтов, организаций, предприятий высококвалифицированного персонала) 7. Управление основной хозяйственной деятельностью сосредоточено в головном предприятии, в рамках которого могут выступать крупное предприятие, заказчик, франчайзер
Аутсорсинг (от англ. outsourcing – привлечение, когда это выгодно, к выполнению контрактной работы внешними соисполнителями)	Это способ ведения бизнеса, при котором сторонним предприятиям (аутсорсер) передаются различные элементы хозяйственной деятельности головного предприятия	1. Передача ответственности за выполнение функций 2. Диверсификация не основной хозяйственной деятельности головного предприятия между малыми и средними предприятиями	
Субподряд (от англ. subcontract)	Вид производственной кооперации, в ходе которой одно предприятие (Заказчик) поручает другому (Подрядчик) осуществление изготовления некоторой продукции (услуг)	1. Взаимодействие между крупными (Заказчиком) и малыми предприятиями (Подрядчик)	
Франчайзинг (от англ. franchise – привилегия)	Способ ведения бизнеса, при котором крупное предприятие (франчайзер) на возмездной основе передает права на использование своей торговой марки, патентов, лицензии, ноу-хау и других объектов интеллектуальной собственности (франшизу) независимым предпринимателям (франчайзи)	1. Предоставление малым предприятиям технической, организационной помощи и др. 2. Заинтересованность головного предприятия (франчайзер) в развитии малых и средних предприятий (франчайзи)	

Неоспоримые преимущества, заложенные в идее аутсорсинга, отвечают сложившимся реалиям в национальной экономике и поэтому со стороны региональных властей и инфраструктурных подразделений предпринимательства необходима всесторонняя пропаганда аутсорсинговых технологий в организации бизнеса. К преимуществам аутсорсинга относят следующие [5-9]:

1. Возможность для руководства сосредоточиться на основном направлении бизнеса.
2. Уменьшение операционных затрат за счет передачи ряда функций внешнему подрядчику.
3. Оптимизация численности персонала.
4. Минимизация собственных рисков и возможность перераспределения своих ресурсов на основные направления бизнеса.
5. Использование высококвалифицированных специалистов, найм которых был бы слишком дорогим или нерациональным.
6. Внедрение передовых технологий через специализированную аутсорсинговую компанию.
7. Сокращение объемов инвестиций не в основные фонды.

По степени интеграции предприятие-аутсорсер с основным предприятием выделяют несколько видов аутсорсинга [6, 8]:

функциональный, при котором степень влияния аутсорсера на бизнес заказчика минимальна, так как выполняется определенный договором объем работы в согласованные с заказчиком сроки;

аутсорсинг бизнес-процессов, включает передачу сторонней компании отдельных процессов, не являющихся для заказчика основными. Ими могут быть бухгалтерский учет, управление персоналом, реклама, логистика и т.п.;

производственно-технологический, при котором происходит передача сторонним организациям основных для компании бизнес-процессов.

Многие мировые брэнды в настоящий момент занимаются лишь проектированием, стратегией, контролем. По данным ВТО [7], в 2009г. лишь 37% стоимости выпускаемых в США автомобилей производились на родине. При этом 30% стоимости автомобилей направлялись в Южную Корею на сборку машин, 17,5% – в Японию на покупку комплектующих и современных технологий; 7,5% – в Германию за дизайн и т.д.

Причинами, препятствующими распространению аутсорсинга во взаимоотношениях предприятий, являются [5, 56]:

1. Неинформированность и отсутствие общих знаний о принципах аутсорсинга и современных тенденций развития бизнеса.
2. Опасения потери контроля и разглашения технологических и иных коммерческих тайн.



3. Недостаточно высокий уровень менеджмента участвующих сторон, предполагающий профессиональное оперативное управление, четкий финансовый менеджмент и надежные механизмы контроля.

4. Недостаток высококвалифицированных управляющих, способных проанализировать ситуацию и оценить преимущества аутсорсинга в нынешних условиях развития рыночных отношений.

Для повышения конкурентоспособности предприятий малого и среднего бизнеса на основе развития аутсорсинга необходимо [11, 258]:

1. Провести исследование эффективности различных форм организации взаимодействия малого и крупного бизнеса.

2. Разработать методические рекомендации по организации аутсорсинга, взаимодействия крупных и малых предприятий.

3. Провести семинар с участием малых и крупных предприятий, аналитических, маркетинговых, венчурных и лизинговых фирм с целью изучения и сравнения эффективности различных институтов взаимодействия, в том числе и зарубежного опыта.

#### *Выводы*

1. Аутсорсинг можно рассматривать как очередную, более высокую ступень в сравнении с предыдущими формами развития отношений субъектов предпринимательства, которая при профессиональном управлении может значительно повысить рентабельность бизнеса. Ведение хозяйственной деятельности с элементами натурализма, когда все функции жизнедеятельности выполняются внутри границ субъекта, должно в перспективе развиваться в сторону выделения и исполнения их специализированными сторонними организациями.

2. Преимущественное развитие аутсорсинг получает между крупными и малыми специализированными предприятиями, реже между средними и малыми. В качестве головного предприятия – заказчика могут выступать и малые предприятия, получившие юридические права на ведение определенных лицензионных видов деятельности, но не имеющие при этом собственных средств производства.

3. Существенной проблемой, препятствующей становлению аутсорсинговых отношений, с одной стороны, является отсутствие информации для крупных предприятий о потенциальных возможностях малых предприятий, с другой стороны, большинство малых и средних предприятий не могут самостоятельно выйти на уровень высшего менеджмента крупных предприятий для обсуждения перспектив сотрудничества. Наиболее эффективным связующим звеном между различными экономическими агентами может выступать местная или региональная власть и авторитетные объединения предпринимателей.

4. Аутсорсинг позволяет предприятиям-заказчикам вести хозяйственную деятельность более прогнозируемо по качеству, срокам исполнения и с элементами гарантии.

5. Перераспределение экономических рисков между участниками, объединение потенциала активов предприятий, оптимизация производственных процессов и вследствие этого – снижение себестоимости продукции, концентрация усилий и ресурсов головного предприятия на основном направлении бизнеса – неоспоримые преимущества аутсорсинга как формы взаимодействия различных предприятий.

## Литература

1. Кузьменко Д. На грани стратегии и операционной эффективности / Д. Кузьменко // Компания. Стратегии. – 2002. – № 2. – С. 8-12.
2. Левин И. Средний класс, малый бизнес и власть / И. Левин // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – №8. – С. 47-59.
- 3 Николаев М.В. О проблеме формирования кластеров в российской экономике (на примере алмазно-бриллиантового комплекса Якутии) / М.В. Николаев, И.Е. Егорова // Проблемы современной экономики. – №3(19) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru>.
- 4 Марков С. Франчайзинг: решение проблем развития бизнеса / С. Марков // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 3. – С. 104-107.
5. Бабій М.А. Аутсорсинг як нова концепція ведення бізнесу / М.А. Бабій // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2007. – №6 (35). – С. 53-57.
6. Думная Н.Н. Аутсорсинг как новая форма организации бизнеса / Н.Н. Думная, Д.В. Черемисин // Финансы Деньги Инвестиции. – 2006. – № 4. – С. 3-19.
7. World Trade Organization. Annual Report 2009. – Geneva: World Trade Organization (WTO), 2009.
8. Ляшенко В.И. Регулирование развития малого предпринимательства в Украине: проблемы и пути решения: моногр. / В.И. Ляшенко; НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2007. – 425 с.
9. Зозульов О. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації / О. Зозульов, О. Микало // Економіка України. – 2009. – № 8. – С. 16-24.
10. Матвій І.Є. Аутсорсинг в діяльності промислових підприємств: основні переваги та загрози / І.Є. Матвій // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки. – Донецьк: ДЕГІ, 2008. – № 1 (25). – С. 184-189.
11. Клименко В.В. Аутсорсинг как средство повышения конкурентоспособности промышленных предприятий / В.В. Клименко // Труды Одесского политехнического университета. – 2005. – Вып. 2(24). – С. 257-259.

*Представлена в редакцию 28.02.2011 г.*

## ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Розвиток промислових підприємств в Україні стримується відсутністю висококваліфікованих кадрів, їх плінністю, що потребує не тільки підвищення професійного й освітнього рівня працівників, але і збереження їх якісного складу на підприємстві.

Так, кількість найманих працівників у промисловості у 2010 р. становила 3064,1 тис. осіб, що на 127 тис. осіб менше, ніж у 2009 р. (3191,0 тис. осіб). У середньому за 9 років (із 2000 до 2010 р.) кількість найманих працівників у промисловості зменшилася на 778,5 тис. осіб [1; 2]. Тенденція зменшення зайнятих у промисловості може бути обумовлена скороченням обсягів виробництва продукції. Обсяг реалізованої продукції промисловості у 2010 р. становив 1065108,2 млн грн, що на 258762,4 млн грн більше попереднього року (у 2009 р. – 806345,8 млн грн). У 2011 р. обсяг реалізованої продукції промисловості становив 1118738,3 млн грн, що на 53630,1 млн грн більше показника 2010 р. Тобто зменшення найманих працівників у промисловості обумовлено іншими причинами, наприклад, ними можуть бути такі: зниження престижу роботи у промисловому секторі економіки, відсутність мотивації до праці, пошук більш легкої та прибуткової роботи, недостатня кваліфікація кадрів, у яких мають потребу підприємства. Незважаючи на зменшення зайнятих у промисловості, потреба підприємств у працівниках по Україні в цілому існує: у січні-вересні 2011 р. вона становила 87,3 тис осіб, лише по Донецькій області – 5,9 тис осіб, що на 37,1% більше відповідного періоду 2010 р.

Не можна не відмітити, що потреба підприємств у працівниках посилюється ще однією проблемою – достатньо складно підібрати, а головне – втримати працівників високого рівня кваліфікації. Так, дані щодо професійного навчання кадрів у Донецькій області свідчать, що при існуючих обсягах навчання (8,3% облікової кількості штатних працівників), кожний працівник у середньому має можливість підвищити свою кваліфікацію тільки 1 раз на 12 років [3].

Отже, кадрова проблема є одним із чинників, який стримує розвиток промислових підприємств, що потребує не тільки підвищення професійного й освітнього рівня працівників, але і збереження їх якісного складу на підприємстві, постійного розвитку людського капіталу працівників підприємств.

Пріоритетним напрямом розвитку людського капіталу підприємства в умовах трансформації інституціонального середовища є запровадження інституціонального механізму управління розвитком людського капіталу підприємства (ІМУРЛК\_П), який є частиною загального механізму управління розвитком на підприємстві. ІМУРЛК\_П – це встановлена система взаємовідносин співробітників підприємства, яка ґрунтується на дії інститутів, норм і правил і є сукупністю певних засобів та інструментів, форм і методів управління трудовими відносинами співробітників, що дозволяє мотивувати розвиток їх якісних і сутнісних характеристик, які забезпечують єдність інтересів індивіда, колективу, керівництва підприємства, місії, мети та стратегії управління підприємства. Зважаючи на це, важливим є встановлення інструментів зазначеного механізму.

Серед науковців, які займалися питаннями інституціонального механізму, можна назвати таких: В. Дементьєв (надав визначення інституціональному механізму, та його класифікацію [4, 87]); С. Істомін (розглянув інституціональний механізм з позиції двох підходів: інституціонального та структурного [5, 52]); Н. Маркелова (розглянула інституціональний механізм як механізм соціалізації [6]); І. Ашмаров (розглянув інституціональний механізм системи зайнятості та ринку праці [7, 143]).

У науковій економічній літературі не приділено достатньо уваги інституціональному механізму управління розвитком, зокрема інституціональному механізму управління розвитком людського капіталу на підприємстві. Теоретично більше уваги віддається трудовій мотивації працівників і мотиваційному механізму [8; 9; 10, 74; 11, 129]. Інституціональний механізм управління розвитком людського капіталу також містить мотиваційні параметри, оскільки спрямований на формування мотивації у працівників підприємства до свідомого розвитку власного людського капіталу. Тому актуальним є питання щодо визначення інструментів інституціонального механізму управління розвитком людського капіталу підприємства.

Метою статті є визначення інструментів інституціонального механізму управління розвитком людського капіталу підприємства.

На розвиток людського капіталу підприємства впливають різні чинників (як зовнішні, так і внутрішньоорганізаційні). Одними з найбільш важливих і пріоритетних чинників розвитку людського капіталу слід вважати інституціональні [12, 64-65]. Забезпечення інституціональних умов (сприятливого інституціонального середовища) розвитку людського капіталу на підприємстві досягається за допомогою системи норм і правил (інститутів)<sup>1</sup>, що містяться в загальнодержавних та регламентуються (прописуються) у внутрішньоорганізаційних документах і є інструментами інституціонального механізму розвитку людського капіталу підприємства (див. таблицю).

Таблиця

Сукупність норм і правил, що забезпечують інституціональні умови розвитку людського капіталу на підприємстві

Загальнодержавні (не контролюються підприємством)	Внутрішньоорганізаційні (повністю контролюються підприємством)
Конституція України Закон України «Про зайнятість населення» Кодекс законів про працю України Закон України «Про охорону праці» Закон України «Про оплату праці» Закон України «Про відпустки» Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» Закон України «Про колективні договори та угоди» Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» Інструкція зі статистики заробітної плати Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб»	Трудовий договір Колективний договір Кодекс (правила) корпоративної культури (корпоративної етики) Компенсаційний (у тому числі соціальний) пакет Правила внутрішнього трудового розпорядку Посадові інструкції Інші внутрішньоорганізаційні документи (положення, інструкції, регламенти)

Серед документів, у яких сконцентовано перелік норм, правил, обмежень підприємства, слід виділити *компенсаційний пакет* і *кодекс корпоративної культури* й розглянути їх як важливі інструменти управління розвитком людського капіталу підприємства. Виділення цих двох інструментів пов'язане з тим, що компенсаційний пакет об'єднує переважно матеріальні стимули до розвитку людського капіталу, а кодекс корпоративної культури – морально-психологічні.

1. Компенсаційна політика підприємства та *компенсаційний пакет* являють собою встановлений на підприємстві перелік винагород, які отримує працівник за свою працю. Основними цілями компенсації та компенсаційного пакета є: підвищення продуктивності праці; формування залученості<sup>2</sup>, прихильності й лояльності до підприємства<sup>3</sup>, задоволеності співробітників; внутрішній PR; зовнішній PR; конкурентоспроможність на ринку праці, залучення на підприємство кваліфікованих кадрів; простота й ефективне управління персоналом; стабільність кадрового складу; контроль за витратами на персонал.

<sup>1</sup> «Інститути» – це сукупність формальних і неформальних правил поведінки (правил і обмежень) суб'єктів економічних, соціальних, політичних і суспільних відносин [13, 54] (*формальні*: закони, укази, нормативні акти, стандарти якості тощо – свідомо нав'язувані правила, закріплені у праві; *неформальні*: культура, звичаї, традиції, менталітет тощо – ті, що зафіксовані в неписаному праві; *інші межі поведінки*: які не зафіксовані ні в писаному, ні в неписаному праві).

<sup>2</sup> Залученість співробітника (employee involvement) – це процес розширення прав і можливостей працівників з участі їх у прийнятті управлінських рішень і діяльності, з поліпшення процесів в організації. Це новий спосіб ведення бізнесу, фундаментальні зміни в культурі, при якій співробітники відчують особисту відповідальність за роботу підприємства [14, 2, 4]. Про залученість слід говорити тільки тоді, коли співробітники докладають додаткових зусиль для того, щоб бути успішними у своїй посаді й таким чином ще більше сприяти успіху компанії [15, 22].

<sup>3</sup> Прихильність (commitment) і лояльність (loyalty) співробітників – це ставлення співробітників до місця роботи, що визначають організаційні зв'язки й організаційну довіру [16, 5].

Фахівці виділяють таку структуру компенсаційного пакета, яка є цілком справедливою:

*внутрішні компенсації* – задоволення та перспективи, які отримує працівник від самої роботи (участь у прийнятті рішень, самостійність у роботі, цікава робота, можливість професійного зростання, різноманітність діяльності, відповідальність).

*зовнішні компенсації*, до яких належать:

*прямі виплати* (основна фінансова компенсація) – оплата, що надається у формі базової заробітної плати, оплати за роботу у свята та наднормовану роботу, премії та комісійні виплати;

*непряма винагорода, пільги* (додаткова та соціальна компенсація):

а) *непрямі виплати (непряма фінансова компенсація)* – фінансова винагорода, яка не включена у прямі виплати (програми соціального захисту; медичне й інше страхування; послуги та випадковий прибуток; оплата неробочого часу; матеріальна підтримка працівників (надання кредитів; фінансові виплати з різних сімейних обставин, наприклад народження дитини тощо); компенсація проїзду у громадському транспорті; надбавки тощо);

б) *нефінансові компенсації (соціальні виплати)* – додаткові блага, які працівник отримує разом із фінансовою винагородою від організації (*прямі*: подяки, грамоти, фотографії на дошці пошани, особисті привітання, просування по службі тощо; *непрямі*: індивідуальне робоче місце, кабінет, престижні офісні меблі, визначене місце для паркування автомобіля, індивідуальний режим праці та відпочинку, особистий секретар тощо) [17, 386; 18, 12-13; 19, 59; 20].

Важливою частиною компенсаційного пакета підприємства слід вважати соціальний пакет, який є нефіксованою частиною компенсації. Визначення соціального пакета має індивідуальний характер і зазвичай розглядається в кожному окремому випадку (щодо окремої посади чи відділу) [21]. «Соціальний пакет – це передбачений на підприємстві додатковий, порівняно із законодавством, перелік благ, які у визначеному порядку надаються працівникам з метою їх заохочення, підвищення ефективності праці та реалізації соціальної функції підприємства» [22, 39].

М. Юрков відзначає, що «помилково сприймати соціальний пакет як безкоштовну турботу власника про працівників. Насправді, якщо компанія пропонує своїм працівникам компенсацію у вигляді певних пільг, їй це вигідно. За допомогою соціального пакета власник, не маючи нагоди істотно збільшити заробітну плату, компенсує таким чином витрати своїх співробітників» [22, 40], із чим можна погодитись. Крім того, підприємство таким чином більш раціонально використовує власні кошти, направляючи їх у ті сфери розвитку, у даному випадку розвитку персоналу, які йому потрібно. М. Юрков зауважує, що «соціальними благами варто забезпечити у першу чергу фахівців – менеджерів середнього і вищого рівня, а також управлінську ланку, тобто людей, відповідальних за роботу співробітників колективу. Надавати ж пільги тим категоріям працівників, що постійно змінюють місце роботи, невигідно» [22, 41]. Дане твердження є справедливим, але доцільно було б надавати стандартний (мінімальний) набір компенсаційного пакета, у тому числі соціального, (передбаченого законодавством) усім співробітникам. При цьому залежно від стажу роботи, професійних досягнень його слід доповнювати різними фінансовими та нефінансовими компенсаціями. Зазначене має бути передбачене положеннями компенсаційного пакета та кодексу корпоративної культури, бути доступним для ознайомлення співробітниками підприємства.

В Україні підприємства поступово збільшують соціальні пільги, про що свідчать дані «Огляду заробітних плат і компенсацій в Україні у 2010 році» [23]. Так, близько 86% компаній (159 компаній-учасниць дослідження) навчали своїх співробітників. Найбільш пріоритетними видами мотивації співробітників у досліджуваних компаніях були такі: 25% учасників пропонували співробітникам програми довгострокового стимулювання; 6% опитаних компаній пропонували надавати своїм співробітникам можливість недержавного пенсійного забезпечення; 23% – надавали позики; 92% компаній надавали своїм співробітникам корпоративні автомобілі; 84% – медичне страхування. Цей показник виріс порівняно з 2009 р. на 7% (77% у 2009 р.).

Компенсаційна політика на підприємствах набуває все більшого значення, оскільки інноваційна активність і розвиток підприємства не можуть ґрунтуватися на використанні «дешевої» праці. Остання, як справедливо відзначає російський науковець А. Сосновий, є малопродуктивною; відтворює нерозвиненого робітника, який не прагне більше заробляти шляхом підвищення продуктивності своєї праці; вбиває ініціативу; консервує низький рівень організації й умов [20].

Таким чином, компенсація є не тільки процесом оплати праці, вона стає стратегічним інструментом управління на підприємстві після досягнення стратегічних цілей, а компенсаційний пакет – важливим інструментом інституціонального механізму управління розвитком людського капіталу підприємств, оскільки він є сукупністю норм і правил щодо компенсації на підприємстві й може впливати на поведінку працівників. Українські роботодавці вже активно використовують тією чи іншою мірою даний інструмент для мотивації персоналу. Компенсаційна політика підприємства формується індивідуально, залежно від цілей підприємства, його розміру, характеру діяльності тощо. Вирішення проблеми, пов'язаної з недостатнім розміром основної фінансової та додаткової, у тому числі соціальної, компенсації, доцільно вирішувати, використовуючи такі нематеріальні стимули, як формування у співробітників відчуття задоволеності роботою, надання перспектив професійного і кар'єрного зростання, можливості участі у прийнятті рішень, забезпечення цікавою, різноманітною і відповідальною роботою. Усе це сприяє формуванню внутрішньої компенсації співробітників, їх задоволеності.

2. *Корпоративна культура* підприємства матеріалізується в нормах, правилах і традиціях, які поділяють учасники певної групи, на їх основі будуються взаємовідносини між працівниками та роботодавцями (керівниками). Інструментом корпоративної культури є корпоративні правила чи кодекс корпоративної культури (етики).

Корпоративна культура є цілісною системою цінностей, переконань, вірувань, уявлень, очікувань, символів, ділових принципів, норм поведінки, традицій, ритуалів тощо, які склалися в певній організації за час діяльності і сприймаються всіма співробітниками [24, 1]. Дане визначення цілком справедливе та відрізняє його від тих, які часто використовуються як синонім поняття «організаційна культура», що за змістом є більш широким і може характеризувати культуру багатьох підприємств.

Можна підтримати думку Р. Хьюберта, який зауважує що «культура організації визначає, чи є у працівників стимул навчатися і чи хочуть вони підвищувати свою кваліфікацію. На практиці, якщо ті чи інші знання суперечать культурним нормам і цінностям, то це перешкоджає їх освоєнню і поширенню в організації». Радикальна зміна поведінки людей, на думку дослідника, багато в чому визначається принципами організації, тим, що в ній вважається нормою чи належним. «Ці принципи трансформуються в моральні норми і цінності організації. Моральні норми пов'язані з писаними і неписаними правилами, що визначають, якої поведінки від людини очікують, що дозволено, а що заборонено. Разом із тим моральні цінності – це те, до чого ми всі разом прагнемо, і те, що всі ми поважаємо. Ці складові культури – частина бачення організації та її основних цінностей» [25, 207-208].

Вплив культури на мотивацію людини та на її поведінку досить вагомий. Якщо у процесі трудової діяльності людині, яка має належний рівень культури (за умов, що її культурні принципи збігаються із внутрішньоорганізаційними), недостатньо наявних знань та досвіду – вона вирішує це питання шляхом самонавчання та самовдосконалення, тобто самоорганізується. Створення мотивуючої культури й самоорганізація співробітників – це два важливі компоненти розвитку людського капіталу підприємства. Проте слід розуміти, що самонавчання та самовдосконалення персоналу, який самоорганізується для досягнення цілей підприємства, досягаються лише за рахунок поєднання впливу на співробітників корпоративної культури й компенсаційної політики на підприємстві.

Для зміни й укріплення корпоративної культури, відзначає Є. Юртайкін [26], менеджерами підприємств використовуються такі прийоми:

1. Зміна стилю керівництва (делегування співробітникам широких повноважень і відповідальності; залучення співробітників до прийняття управлінських рішень; чіткий контроль кінцевих результатів роботи).

2. Зміна системи винагороди (винагорода, заснована на особистих досягненнях і результатах роботи; перехід від фіксованих окладів до преміальної системи).

3. Навчання (проведення тренінгів, семінарів, програм адаптації та навчання на робочому місці, за допомогою яких відбувається впровадження нових цінностей і стандартів поведінки).

4. Нова кадрова політика (підбір в організацію співробітників, що розділяють корпоративні принципи і цінності, чи тих, хто може легко їх перейняти; підбір на ключові позиції людей, що є носіями відсутніх у компанії цінностей і здатних передавати їх іншим співробітникам; переміщення колишніх керівників на позиції експертів із різних питань роботи компанії).

5. Увага до робочого оточення (переобладнання робочих місць, ремонт санвузлів, їдалень, створення належної робочої обстановки; введення уніформи з корпоративною символікою для технічних фахівців і робітників).

6. Побудова системи внутрішнього PR (нова інтерпретація колишньої історії, символіки, міфів, легенд і традицій; створення системи інформування співробітників на всіх рівнях. Загальні збори, інформаційні дошки, комп'ютерні розсилки, корпоративна газета).

Із вищевикладених прийомів зміни й укріплення корпоративної культури підприємств видно, що моральні та матеріальні чинники управління і мотивації взаємопов'язані, а система компенсації є, по суті, частиною корпоративної культури підприємства.

Аналіз ряду джерел, у тому числі кодексів корпоративної культури різних підприємств, показав, що сам документ на підприємствах має різні назви: «кодекс корпоративної культури», «корпоративний кодекс», «кодекс корпоративної етики» [27; 28, 204, 205; 29, 413; 30-34]. Це дозволило виділити таку структуру кодексу корпоративної культури:

- загальний огляд компанії;
- основні засади корпоративної культури;
- акціонери та органи управління;
- основні корпоративні засади ділової поведінки;
- основні принципи роботи;
- безпека, охорона праці;
- добір і наймання персоналу. Зайнятість у компанії;
- система оплати праці. Гарантії та компенсації;
- кар'єра. Атестація. Навчання і розвиток персоналу;
- правове забезпечення діяльності;
- участь у гуманітарних програмах;
- припинення трудового договору;
- можливість внесення пропозицій;
- контроль і відповідальність;
- прикінцеві положення.

Розділи кодексу корпоративної культури можуть бути подані у вигляді окремих документів в організації, але при цьому в кодексі корпоративної культури слід робити посилання на них.

Експерти відзначають, і їх думку можна підтримати, що основним елементом невдалого використання або неієвості «культурних» інструментів є керівник підприємства. Тому для досягнення успішних результатів слід ураховувати таке:

керівник використовує «культурні» інструменти як засіб цілеспрямованого та системного формування нових цінностей і принципів поведінки, а не черговий модний елемент чи засіб для вирішення нагальних проблем;

керівник є генератором основної ідеї, на якій ґрунтуються всі програми перетворення. Ідея має відповідати цілям бізнесу й цілком підтримуватися самим керівником;

керівник займає активну позицію щодо того, що відбувається, бере участь у всіх «культурних» програмах і підтримує їх [26].

Корпоративна культура підприємства має досить інертний характер та змінюється повільніше, ніж інші елементи організації. Разом із тим вона є тим інститутом, який виступає потужним мотивуючим інституціональним інструментом управління розвитком людського капіталу підприємства, що поєднує формальні та неформальні правила і норми, стимулює співробітників на всебічний розвиток, навчання (не тільки на робочому місці), мотивує до творчості й самоосвіти, до обміну інформацією та знаннями.

У сучасних умовах формування корпоративної культури й розширення структури компенсаційного пакета здійснюється в основному на великих підприємствах. Так, в Україні функціонують підприємства та великі корпоративні структури, що позиціонують себе соціально орієнтованими, здійснюють добродійність і соціальну відповідальність, складають соціальні звіти за різні періоди, серед яких можна виділити такі: компанія «Ернст енд Янг» (міжнародний лідер з аудиту, оподаткування і права, супроводу транзакцій і консультування); компанія «ДТЕК» (найбільша приватна енергетична компанія України: від видобутку і збагачення вугілля до генерації та дистрибуції електроенергії); Група «Систем Кепітал Менеджмент» (провідна фінансово-промислова група України, здійснює стратегічні інвестиції у ключові галузі

промисловості); Група «Метінвест» (компанія гірничо-металургійного комплексу, основні напрями діяльності видобуток вугілля та залізної руди, виробництво сталі, залізорудної сировини і коксу, прокатної продукції та труб); корпорація «Оболонь» (найбільший український виробник пива та напоїв); компанія «XXI Век» (працює у сфері нерухомості); компанія «METRO Cash&Carry» (торговельна мережа гіпермаркетів оптової торгівлі).

Корпоративна соціальна відповідальність включає у свою програму активний зв'язок з усіма зацікавленими сторонами підприємства або компанії. Соціально орієнтовані підприємства ведуть активну соціальну політику щодо власного персоналу, і, як видно із наведеного вище, як правило, це великі корпоративні структури, їх політика управління відкрита і публічна, що впливає на репутацію та надає їм великих конкурентних переваг. Аналіз змісту звітів про корпоративну соціальну відповідальність, які містяться відкрито у мережі Internet на сайті Спільноти соціально-відповідального бізнесу [35], показав, що основними елементами системи управління персоналом у вищенаведених та інших великих компаніях України є розвиток корпоративної культури; навчання та розвиток персоналу; удосконалення систем мотивації та винагороди; вдосконалення системи соціального захисту співробітників. Вони активно упроваджують у свою діяльність такі інструменти управління як кодекс корпоративної культури (поведінки, етики), активно ведуть диференційовану компенсаційну політику, що дозволяє залучати й утримувати найкращих фахівців.

Керівництво великих підприємств визнає, що персонал є основною їх конкурентною перевагою, тому для всебічного розвитку персоналу, досягнення задоволеності своїх співробітників, їх лояльності та залученості вони здійснюють різні опитування працівників; проводять дослідження щодо встановлення оптимального (конкурентного) розміру заробітної плати працівників, вивчають і впроваджують у діяльність нові практики нарахування заробітних плат; інформують співробітників та підтримують із ними постійний двосторонній зв'язок; підвищують якість навчання, наставництва і комунікацій у компанії; приділяють багато уваги охороні, безпеці та гігієні праці тощо. Разом із цим у більшості таких компаній ставиться завдання дотримання чинного законодавства (у тому числі трудового), виконання внутрішніх регламентів (для чого на підприємствах розробляються й упроваджуються в роботу правила внутрішнього трудового розпорядку, складаються колективні договори й інші документи, метою яких є узгодження інтересів усіх зацікавлених сторін). Усе це і є основою інституціональних перетворень, створення сприятливого інституціонального середовища, впливу інституціональних чинників на зміну трудової поведінки, потреб, цінностей, інтересів, переконань, мотивів співробітників.

Однак слід відзначити факт того, що не на всіх підприємствах, які активно прагнуть розвинути корпоративну культуру та відзначають про неї у своїх соціальних звітах, є відповідний внутрішньоорганізаційний документ, у якому містяться заявлені норми і правила в письмовій формі.

*Висновки.* Для забезпечення розвитку людського капіталу підприємств необхідною є чітка система управління в рамках кадрової політики підприємства. Однією зі складових системи управління є інституціональний механізм управління розвитком. Метою інституціонального механізму управління розвитком людського капіталу підприємства (ІМУРЛК\_П) є вплив на поведінку співробітників.

Інструментами ІМУРЛК\_П є інститути (норми і правила) як внутрішні, так і зовнішні, які можуть бути правового, культурного, ментального, психологічного характеру. Внутрішньоорганізаційні документи, у яких закріплені (прописані) норми та правила, мають сприяти зміні трудової поведінки, потреб, цінностей, інтересів, переконань, мотивів співробітників. Запровадження правил і норм усередині підприємства дозволяє ефективно впливати на процес розвитку людського капіталу.

Важливими внутрішньоорганізаційними документами, у яких прописані норми і правила та які мають вагомий вплив на поведінку співробітників, зокрема щодо розвитку власного людського капіталу, є компенсаційний пакет і кодекс корпоративної культури. Компенсаційний пакет об'єднує положення та правила, що формують стимули переважно фінансового та матеріального характеру, а кодекс корпоративної культури – організаційного та морально-психологічного. Компенсаційний пакет (його структура й певні положення та правила щодо компенсацій на підприємстві) може міститись у структурі кодексу корпоративної культури, у блоці «система оп-



лати праці, гарантії і компенсації». Проте компенсаційний пакет та кодекс корпоративної культури можуть бути окремими документами.

Якщо співробітники позитивно висловлюються про підприємство, на якому працюють, відчувають пряму приналежність до нього, готові протягом тривалого часу залишатися працювати на цьому підприємстві (лояльність і прихильність), докладають додаткові зусилля в інтересах підприємства за власним бажанням і ініціативою, зокрема розвивають свій людський капітал (залученість), то все це свідчить про дієвість внутрішньоорганізаційних норм і правил, інструментів інституціонального механізму управління розвитком людського капіталу підприємства.

При запровадженні будь-яких змін на підприємстві слід урахувати адекватність змін і реформ щодо людського капіталу підприємства. При введенні на підприємстві нових норм і правил або при трансформації існуючих, слід урахувати, що:

запровадження нових норм і правил або їх трансформація згідно зі стратегічною метою підприємства – це складний і трудомісткий процес;

трансформація існуючих норм і правил та їх запровадження потребують глибоких знань, досвіду, часу;

упровадження у практику нових або змінених інститутів не дає миттєвого ефекту та може стикнутися із протидією співробітників. Це пов'язано із тим, що «зламати» звичні стереотипи мислення дуже складно;

ефективність дії норм і правил – інститутів – це їх нормативна регламентація та відповідальність за виконання з боку співробітників і керівництва.

Подальші дослідження передбачають формування інституціонального механізму управління розвитком людського капіталу підприємства.

## Література

1. Статистичний щорічник України за 2009 рік / за ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2010. – 567 с.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Професійне навчання кадрів у Донецькій області у 2009 р. / Держкомстат України; Головне управління статистики у Донецькій області. – 2010. – 38 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.donetskstat.gov.ua](http://www.donetskstat.gov.ua).
4. Дементьев В.Е. Квазиинтеграция в фокусе институциональной теории / В.Е. Дементьев // Вестник Государственного университета управления. – Сер. Институциональная экономика. – 2001. – № 1(2). – С. 84-95.
5. Истомин С.В. Особенности институциональных механизмов в трансформируемой экономике / С.В. Истомин // Вестник Челябинского государственного университета. – 2010. – № 6(187). – Экономика. Вып. 26. – С. 52-56.
6. Маркелова Н.В. Механизмы социализации и их роль в процессе формирования представлений об успешности личности [Электронный ресурс] / Н.В. Маркелова // Сборник науч. трудов Северо-Кавказского государственного технического университета. Сер. «Гуманитарные науки». – 2005. – №1(13). – Режим доступа: [science.ncstu.ru/articles/hs/13/30.pdf/file\\_download](http://science.ncstu.ru/articles/hs/13/30.pdf/file_download).
7. Ашмаров И.А. Институциональный механизм рынка труда / И.А. Ашмаров // Вестник Воронежского государственного университета. Сер.: экономика и управление. – 2004. – № 1. – С. 143-146.
8. Секреты мотивации, или Мотивация без секретов / М.И. Магура, М.Б. Курбатова – М.: ИД «Управление персоналом», 2007. – 656 с.

9. Садкевич В.П. Мотивационный менеджмент: Курс лекций / В.П. Садкевич. – К.: МАУП, 2001. – 168 с.
10. Еськов А. Управление мотивацией труда на современном машиностроительном предприятии / А. Еськов // *Економіст*. – 2005. – № 6. – С. 74-76.
11. Муқан О.В. Розроблення системи мотивування у корпорації / О.В. Муқан // *Логістика. Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. – Львів: НУ «ЛП», 2007. – № 594. – С. 129-136.
12. Чорна О.А. Розвиток людського капіталу підприємства як джерело підвищення його капіталізації / О.А. Чорна // *Вісник Донецького університету економіки та права. Сер.: економіка та управління: зб. наук. пр.* – Донецьк: ДонУЕП, 2011. – № 2. – С. 62-67.
13. Шепеленко О.В. Трансакционные издержки в переходной экономике: проблемы теории и практики: моногр. / МОН Украины. Донецкий нац. ун-т экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского. – Донецк, 2007. – 360 с.
14. Apostolos Apostolou. Employee Involvement / Innoregio: dissemination of innovation and knowledge management techniques / D. of Production Engineering & Management, Technical University of Crete, 2000. – P. 1-25. – Available at: [http://www.urenio.org/tools/en/employee\\_involvement.pdf](http://www.urenio.org/tools/en/employee_involvement.pdf).
15. Шмидт А. О вовлеченности, удовлетворенности и лояльности сотрудников в Украине / А. Шмидт // *Управление персоналом – Украина*. – 2008. – № 12 (183). – С. 20-23.
16. Workplace Performance, Worker Commitment and Loyalty / Sarah Brown, Jolian McHardy, Robert McNabb, Karl Taylor // Discussion Paper No. 5447, January 2011, P.O. Box 7240, 53072 Bonn, Germany. – 34 p. – Available at: <http://ftp.iza.org/dp5447.pdf>.
17. Реструктуризація підприємства: навч. посіб. / за ред. В.М. Заболотного. – К.: Міленіум, 2001. – 440 с.
18. Муқан О.В. Формування систем корпоративного управління в машинобудуванні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (машинобудування та приладобудування)» / О.В. Муқан; Національний університет «Львівська політехніка». – Львів, 2008. – 24 с.
19. Сардарян А. Мотивационная функция социального пакета: чем заинтересовать работника XXI века / А. Сардарян, Т. Комарова, В. Хожемпо // *Управление персоналом*. – 2008. – № 8 (186). – С. 57-61.
20. Сосновий А. Компенсационный пакет: содержание, структура, особенности создания [Электронный ресурс] / А. Сосновий // *Московский психологический журнал*. – №8. – Режим доступа: <http://magazine.mospsy.ru/nomer8/s13.shtml>.
21. Прийма Л. Соціальний пакет: складові, облік, оподаткування [Електронний ресурс] / Л. Прийма. – Режим доступу: <http://www.dtkk.com.ua/show/1cid02795.html>.
22. Юрков М. Соціальний пакет як різновид соціальної діяльності підприємства: правові аспекти / М. Юрков // *Право України*. – 2007. – № 7. – С. 38-41.
23. В 2010 году компании урезали средства на обучение сотрудников [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.svb.org.ua/news/v-2010-godu-kompanii-urezali-sredstva-na-obuchenie-sotrudnikov>.
24. Кубко В.П. Процесс створення корпоративних кодексів / В.П. Кубко // *Труды Одесского политехнического университета*. – 2007. – Вып. 2 (28). – С. 1-4.
25. Рамперсад Хьюберт К. Общее управление качеством: личностные и организационные изменения / К. Рамперсад Хьюберт; пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 256 с.
26. Юртайкин Е. Корпоративная культура российских промышленных предприятий: прошлое никогда не умирает [Электронный ресурс] / Е. Юртайкин. – Режим доступа: [http://www.iteam.ru/publications/strategy/section\\_32/article\\_479/](http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_32/article_479/).
27. Федин М. Корпоративная культура через регламентацию деятельности сотрудников [Электронный ресурс] / М. Федин. – Режим доступа: [http://www.iteam.ru/publications/strategy/section\\_32/article\\_792/](http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_32/article_792/).
28. Касьянова Д.С. Корпоративна культура як фактор підвищення ефективності діяльності організації / Д.С. Касьянова, К.В. Белікова, В.Ю. Паршакова // *Прометей*. – 2005. – № 3 (18). – С. 202-206.

29. Залознова Ю.С. Формування та розвиток системи управління персоналом вугільних шахт: моногр. / НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2010. – 444 с.
30. Корпоративная культура: актуальные проблемы современной практики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hr-portal.ru/pages/okk/kkap.php>.
31. Кодекс корпоративної культури ВАТ АБ «Укргазбанк» [Електронний ресурс] / затв. протоколом Правління ВАТ АБ «Укргазбанк» від 14 квітня 2006 р. – 15 с. – Режим доступу: [www.ukrgasbank.com/uploads/files/125.doc](http://www.ukrgasbank.com/uploads/files/125.doc).
32. Корпоративний кодекс VAB Банк, 2008. – 34 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.vab.ua/uploads/files/167.pdf](http://www.vab.ua/uploads/files/167.pdf).
33. Кодекс корпоративної культури компанії АВК / Принят 27 июня 2006 г. – 8 с.
34. Кодекс Корпоративної етики співробітника Приват Банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://privatbank.ua/html/2\\_14\\_1r.html](http://privatbank.ua/html/2_14_1r.html).
35. Соціально-відповідальний бізнес: спільнота [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.svb.org.ua/reports>.

*Надійшла до редакції 01.03.2011 р.*

## ПРОБЛЕМЫ ВЕРТИКАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ ТЕПЛОГЕНЕРИРУЮЩИХ КОМПАНИЙ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ИХ ПРИВАТИЗАЦИИ

В связи с переходом к рыночной экономике в середине 90-х годов прошлого столетия начался процесс реформирования электроэнергетической отрасли Украины, в результате которого произошло ее разделение на естественно-монопольные (передача и распределение электроэнергии, диспетчеризация) и конкурентные (производство электроэнергии, сбыт) виды деятельности. В настоящее время реформы продолжились в направлении приватизации конкурентного сектора в соответствии с Государственной программой приватизации на 2011-2014 гг., принятой Верховной Радой Украины в декабре 2011 г. Эта программа, предусматривающая приватизацию теплогенерирующих компаний, энергопоставляющих предприятий (облэнерго), предприятий теплокоммунэнерго и теплоэлектроцентралей, а также подготовку к приватизации части угольных шахт и передачу в концессию угледобывающих предприятий, направлена на решение целого ряда проблем, среди которых:

необходимость срочной реконструкции и модернизации тепловых электростанций. По мнению директора департамента стратегической политики, инвестиций и ядерно-энергетического комплекса Министерства энергетики и угольной промышленности Украины Н. Константинова, государство исчерпало все возможности по обновлению производственных мощностей и основных фондов тепловых электростанций, которые изношены до состояния, граничащего с крайне высокими рисками для энергетической безопасности страны. Этим обусловлена необходимость привлечения частного капитала в отечественную энергетику [1]. По данным НАК "Энергетическая компания Украины", являющейся собственником государственных акций генерирующих компаний, на модернизацию тепловых электростанций, входящих в их состав, до 2030 г. потребуется 31,5 млрд дол., из них 20 млрд дол. необходимо привлечь в течение ближайших девяти лет. При этом капитальные вложения всех государственных компаний в энергетическом секторе в 2010 г., включая тепловые, атомные и гидроэлектростанции, едва превысили 600 млн дол. [2] Эта цифра свидетельствует о том, что собственных средств генерирующих компаний и возможностей государственного бюджета явно недостаточно для:

финансирования модернизации и внедрения прогрессивных технологий тепловой генерации;

снижения государственного влияния на энергетический рынок, который не является достаточно конкурентным, поскольку основной объем электроэнергии вырабатывается генерирующими компаниями, являющимися государственной собственностью;

развития внутреннего рынка угля в Украине, так как угольные теплогенерирующие компании приватизируются с обязательством для новых собственников покупать не менее 70% угольной продукции отечественных производителей.

На приватизационных аукционах (декабрь 2011 г. – январь 2012 г.) были проданы 45% акций «Западэнерго», 25% акций «Киевэнерго», 40% акций «Донецкоблэнерго», 25% акций «Днепрэнерго». В результате права собственности на владение отечественными теплогенерирующими компаниями распределились следующим образом (табл. 1).

Учитывая, что ДТЭК также принадлежит 71,89% уставного фонда «Киевэнерго», эта крупнейшая вертикально интегрированная энергетическая компания группы «Систем Кэпи-

Таблица 1

*Распределение прав собственности на теплогенерирующие активы Украины*

Энергогенерирующие компании	Владельцы акций компаний
ОАО «Днепрэнерго»	НАК ЭКУ* – 25%, ДТЭК** – 72,55%, миноритарные акционеры - остальные
ОАО «Донбассэнерго»	НАК ЭКУ – 85,77%, миноритарные акционеры – остальные
ОАО «Западэнерго»	НАК ЭКУ – 23,84%, ДТЭК – 70,91%, миноритарные акционеры – остальные
ОАО «Центрэнерго»	НАК ЭКУ – 78,29%, юридические и физические ли-

	ца, соответственно, – 20,38 и 1,33%
ООО «Востокэнерго»	ДТЭК

\* НАК Энергетическая компания Украины  
 \*\* Донбасская топливно-энергетическая компания  
 Составлено по источникам [4-6].

тал Менеджмент» сконцентрировала значительную долю энергетических активов и получила возможность контролировать 30% производства всей электроэнергии в Украине, приблизившись к установленной норме антимонопольного законодательства, согласно которому одна компания не имеет права производить более 35% электроэнергии в стране. Компания ДТЭК вертикально интегрирована по принципу единой технологической цепочки, ее структура представлена на рисунке.

Анализ процесса приватизации теплогенерирующих компаний Украины позволил выявить особенности, которые носят негативный характер, а именно:

неблагоприятные условия для проведения приватизации, обусловленные слабостью украинской экономики, что является одним из факторов низкой цены на отечественные энергогенерирующие активы;

приватизация предшествовала принятию Закона Украины «Об основах функционирования рынка электроэнергии» и реформе энергорынка, которые направлены и способствовали бы притоку инвестиций в отрасль, что является фундаментальным фактором роста акций энергогенерирующих компаний;

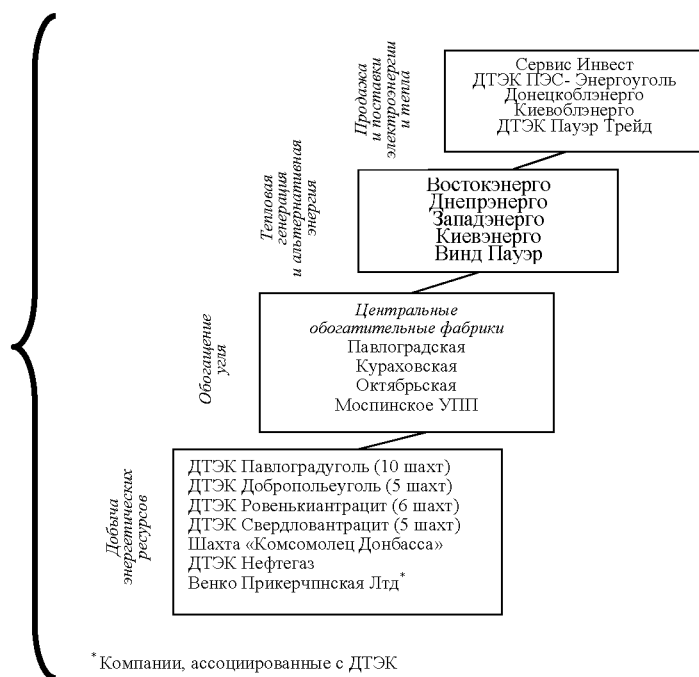


Рисунок. Структура вертикально интегрированной Донбасской топливно-энергетической компании

неправильная тактика продажи миноритарных пакетов, в которых заинтересованы прежде всего акционеры, контролируемые выставляемые на продажу энергогенерирующие компании;

вследствие отсутствия или слабой конкуренции на приватизационных аукционах доли в четырех компаниях («Западэнерго», «Днепрэнерго», «Киевэнерго» и «Донецкoblэнерго») были проданы фактически по стартовой цене с переплатой, составившей менее одного процента (табл. 2);

*Цена на украинские энергетические активы  
в ходе их приватизации*

Энергетическая компания	Пакет акций, %	Цена предложения, млн грн	Цена продажи, млн грн	Отклонение, млн грн
Западэнерго	45	1932	1932,1	0,1
Киевэнерго	25	432	450	18
Донецкоблэнерго	40	449,5	467,6	18,1
Днепрэнерго	25	1174	1174,1	0,1
Всего		3987,5	4023,8	36,3

Составлена по источникам [8-10].

по мнению экспертов, стартовая цена на приватизационных аукционах привязана к котировкам на украинском фондовом рынке, который еще слабо развит;

подобное развитие приватизационного процесса может привести к монополизации украинской теплоэнергетики, отсутствию конкуренции на энергорынке и в результате – к необоснованному повышению цен на электроэнергию.

Вертикальная интеграция, которая получает распространение в качестве стратегии развития теплогенерирующих компаний Украины, требует экономического обоснования с точки зрения потенциальных выгод / потерь от нее, а также влияния на формирование конкурентных рынков электроэнергии.

Главным стимулом для вертикальной интеграции предприятий (компаний) является возможность сократить операционные затраты и увеличить прибыль. С этой точки зрения за счет вертикальной интеграции возможно:

уменьшить трансакционные издержки;

обеспечить стабильность поставок сырья и материалов;

снизить уровень ценового и налогового регулирования путем выполнения операций между подразделениями одной компании. Вертикально интегрированная компания может перенести прибыль с одной стадии производства на другую, используя механизм трансфертного ценообразования, и, таким образом, управлять чистой прибылью всей компании;

увеличить монопольную власть на рынках производимой продукции, что позитивно влияет на цену и, соответственно, увеличивает прибыль компании. При этом сумма потерь для экономики в целом может быть недопустимо высокой.

Отмечено, что слабая институциональная среда (ассоциируется прежде всего со значительным теневым сектором экономики и низкой налоговой дисциплиной) и мягкие бюджетные ограничения усиливают стимулы компании к вертикальной интеграции [11], а именно:

неудовлетворительное выполнение и недостаточный уровень защиты контрактов законодательной системой увеличивает неопределенность относительно своевременности поставок сырья и материалов, а также оплаты конечной продукции. Это создает стимулы для усиления вертикальных связей, чтобы минимизировать затраты, связанные с несовершенством контрактной системы;

в условиях недостаточно развитых финансовых рынков проблема ликвидности представляет дополнительный стимул для вертикальной интеграции, так как трансакции с промежуточной продукцией в рамках одной интегрированной компании становятся внутренними операциями и не требуют обслуживания дефицитными ликвидными ресурсами;

крупные предприятия часто становятся предметом мягких бюджетных ограничений. В частности, увеличение размера предприятия за счет вертикальной интеграции может использоваться с целью получения различных субсидий, пользуясь аргументом «слишком крупное, чтобы потерпеть поражение»;

слабая институциональная среда создает стимулы для вертикальной интеграции между прибыльными и убыточными предприятиями с целью снижения реального налогового бремени.

Таким образом, в ряде случаев вертикальная интеграция может использоваться в качестве механизма адаптации к неэффективной институциональной среде, при этом выгоды интегрированного предприятия (компаний) и общества в целом остаются неопределенными.

Главным недостатком вертикальной интеграции является снижение рыночной конкуренции и ограничение вхождения на рынки производимой продукции. На уровне экономики в целом по-

тенциальными негативными последствиями вертикальной интеграции также может стать влияние крупных вертикально интегрированных компаний на регуляторную политику, в частности развитие законодательства в своих интересах, приватизационный процесс и формирование бюджета страны. На уровне предприятия ограничение конкуренции может иметь следующие перспективы:

- снижение эффективности в среднесрочном и долгосрочном периоде из-за недостатка стимулов для сокращения операционных затрат;

- снижение стратегической гибкости по отношению к изменяющейся внешней среде;

- увеличение стоимости управления компанией, имеющей сложную организационную структуру.

Создание вертикально интегрированных энергоугольных компаний, к которым относится и ДТЭК, базируется на общих подходах к вертикальной интеграции на основе экономического обоснования потенциальных выгод / потерь, связанных с ней (в частности, достижение эффектов масштаба, синергии, экономия на транзакционных издержках, развитие финансового капитала и т.п.). Вместе с тем отмечено, что интеграция в угольный сектор целесообразна, если генерирующая компания имеет узкие места в предложении топливных ресурсов, причем важными условиями являются:

- хорошие производственно-финансовые показатели угледобывающих предприятий (или возможность их достичь после интеграции в короткие сроки с относительно небольшими инвестициями);

- специфичность местоположения, связанная с размещением электростанции вблизи угольной шахты, что обеспечивает экономию на транспортных затратах [12].

Важная особенность вертикальной интеграции по типу энергоугольных компаний состоит в существовании фундаментального экономического противоречия, суть которого в причастности к разным типам отраслей промышленности – перерабатывающей и добывающей [13]. Это противоречие проявляется в практике функционирования вертикально интегрированных компаний энергетического сектора, отмечен ряд факторов, которые не способствуют объединению [14]:

- компании используют разные технологические процессы;

- в управлении представляют собой автономные единицы;

- соотношение доходов значительно расходится;

- имеют разные темпы капитализации. По мнению фондового аналитика Evergreen Investment Management Дж. Вайталоуна, в этом случае акции интегрированной компании растут медленнее, чем в случае, когда ее подразделения были бы отдельными компаниями;

- однородные по своему бизнесу компании более привлекательны для инвесторов на фондовом рынке. В частности, они могут фокусироваться на одном направлении, что очень важно в условиях быстрого развития технологий;

- специализированным компаниям проще управлять инвестиционными ресурсами, направляя их на необходимое технологическое развитие.

Таким образом, анализ приватизации теплогенерирующих компаний Украины в 2011-2012 гг. показал неоднозначность его результатов. Выявлены потенциальные проблемы формирования отечественного конкурентного рынка электроэнергии, а также развития теплогенерирующих компаний в составе вертикально интегрированной структуры. Наличие целого спектра преимуществ и недостатков вертикальной интеграции определяет необходимость более взвешенного подхода к этому процессу, разработки методологии измерения потенциальных выгод/потерь, связанных с ним. Дальнейшие меры в сфере тепловой генерации должны быть направлены прежде всего на создание отечественного конкурентного рынка электроэнергии, а также эффективных энергетических компаний.

## Литература

1. Приватизация позволит активнее модернизировать энергокомпании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://podrobnosti.ua/opinion/2011/11/07/802278.html>.
2. Капитализация экономики: проблемы и перспективы (материалы семинара. – Ч. II) // Экономическая теория. – 2006. – С. 90-102.
3. Ринат Ахметов получил полный контроль над «Днепрэнерго» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://news.finans.ua/ru/1/0/all/2011/08/23/249348>.
4. Донбассэнерго [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.veles-capital.ua/ru/issuers/DOEN/html>.
5. Западэнерго [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fundmarket.ua/emitent/pfts/zaen>.
6. ОАО «Центрэнерго» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.invest.net/issuers.html?issuers\\_code=CEEN](http://www.invest.net/issuers.html?issuers_code=CEEN).
7. Решение по «Днепрэнерго» создало проблемы всем: государству, бизнесу, кредиторам, инвесторам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://telegrafua.com/archiv/413/8534/>.
8. Энергетика в стиле ДТЭК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://esi.org.ua/public/316/html/>.
9. Экономическая аналитика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economic-analytics.blogspot.com/2011/11/blog-post.htm/>.
10. Две крупнейшие энергокомпании перешли в частные руки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://izvestia.com.ua/ru/article/21976>.
11. Стимулювання вертикальної інтеграції в Україні: переваги та небезпека [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ier.com.ua/>.
12. Бутыркин А.Я. Вертикальная интеграция и вертикальные ограничения в промышленности / А.Я. Бутыркин. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 200 с.
13. Пономарев В.П. О фундаментальном экономическом противоречии в развитии угольной энергетики / В.П. Пономарев // Уголь. – 2008. – №8. – С. 62-64.
14. Кокшаров А. Вертикальная дезинтеграция [Электронный ресурс] / А. Кокшаров. – Режим доступа: [http://expert.ru/expert/2006/18/kapitalizaciya\\_mirovih\\_neftyanyh\\_kompaniy\\_rastet\\_medlenno/](http://expert.ru/expert/2006/18/kapitalizaciya_mirovih_neftyanyh_kompaniy_rastet_medlenno/).

*Представлена в редакцию 09.03.2011 г.*



## ПЕРЕШКОДИ ТА НАПРЯМИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Соціально відповідальність на підприємствах України необхідно здійснювати з урахуванням соціально-економічного становища країни, історичної та культурної спадщини, регіонального менталітету, моральних переконань власників підприємств, тиску з боку громадськості, необхідності сертифікації й упровадження сучасних міжнародних соціальних стандартів.

Сучасні реалії розвитку української економіки характеризуються слабкою стійкістю регіональних соціально-економічних систем унаслідок розбалансованості відтворювальних процесів, високої міжрегіональної диференціації та відсутності ефективного механізму перерозподілу фінансових і трудових ресурсів. Разом із тим сталий розвиток регіону не може бути досягнутий без стійкого розвитку його економічних суб'єктів, координації дій держави та бізнесу.

Дослідження сутності соціальної відповідальності бізнесу, її ролі в діяльності підприємств висвітлено у працях таких українських учених: І. Булеєва, Н. Брюховецької, О. Грішнєвої, Е. Лібанової, В. Ляшенка, М. Саприкіної. Однак поставлена проблема залишається недостатньо вивченою, що потребує продовження досліджень.

*Метою* статті є дослідження сучасної соціальної відповідальності на вітчизняних підприємствах, перешкод і перспектив регіонального розвитку соціальної відповідальності бізнесу.

Вплив соціально відповідальної діяльності підприємств на соціально-економічний стан регіону виявляється в такому:

підвищення наповнюваності регіонального та місцевого бюджетів: за рахунок підвищення якості продукції та стабільного економічного зростання збільшуються суми сплачених податків, зборів та обов'язкових платежів;

раціональне використання ресурсів регіону в результаті проведення заходів щодо охорони навколишнього середовища й упровадження енергозберігаючих технологій;

зростання рівня соціальної захищеності працівників і підвищення рівня і якості їх життя за рахунок зростання середньомісячної заробітної плати працівників, ступеня їх соціальної захищеності;

поліпшення екологічної ситуації в регіоні – зниження викидів забруднюючих речовин в атмосферу та водні об'єкти;

розвиток соціальної інфраструктури регіону – матеріальна та грошова допомога оздоровчим, навчальним, спортивним, культурним закладам;

підвищення духовного розвитку місцевого населення шляхом здійснення культурних благодійницьких проектів.

На думку І. Булеєва і Н. Брюховецької [1, 165], відсутність соціально відповідальних інститутів в Україні визначається незначним досвідом функціонування вітчизняної економіки в умовах ринкових відносин, механічним запозиченням їх в економічно розвинених країнах.

Щодо ситуації в Україні фахівці роблять такі висновки [2, 72]:

по-перше, суспільство ще не готове до сприйняття концепції соціальної відповідальності для всіх, вона залишається «ношею» бізнесу;

по-друге, існує недовіра до соціальних ініціатив компанії та низькою є роль «гарної репутації» компанії при виборі споживачем продуктів і послуг. За підрахунками світових експертів у сфері репутації та корпоративних комунікацій, нематеріальні активи будь-якої компанії становлять у середньому понад 60% її ринкової вартості. Фірми, що приділяють іміджу достатню увагу, коштують на фондових майданчиках на 40% і більше, ніж компанії, що недостатньо піклуються про цей бік свого бізнесу.

Суттєвими недоліками соціальної відповідальності вітчизняного бізнесу є [3-9]:

недостатня законодавча база, яка визначає відносини соціальної відповідальності держави, регіонів, бізнесу і людей;

слабке виконання законів і нормативно-правових актів;

повільний перехід від соціального захисту населення та соціальної відповідальності всіх суб'єктів ринкових відносин;

орієнтація у сфері соціальної відповідальності не на європейські та світові стандарти, а на мінімальні в умовах України показники (мінімальна заробітна плата, відсутність обґрунтованих соціальних стандартів тощо);

відсутність диференційованого підходу до завдань і механізмів соціальної відповідальності малого, середнього та великого бізнесу;

недостатня увага до вивчення теорії соціальної відповідальності у програмах великих навчальних закладів усіх рівнів акредитації, у програмах підвищення кваліфікації менеджменту бізнесу, держави, органів місцевого самоврядування;

відсутність методів економічної оцінки соціальної відповідальності держави, бізнесу та індивідів, а також механізмів реалізації соціальної відповідальності;

низька капіталізація більшості компаній, відсутність ресурсів на здійснення соціальних програм;

початковий етап формування громадянського суспільства та соціального партнерства;

процес формування бізнесу як самостійного суб'єкта ринкових відносин проходить дуже повільно і складно.

Дослідження показало [10], що майже для кожного п'ятого підприємства країни стимулами є впровадження програм і заходів пропозиції місцевої влади бізнесу щодо програм розвитку регіону (25%), підвищення рівня довіри і лояльності споживачів та громади загалом (23%), інтенсивне висвітлення практики соціальної відповідальності у ЗМІ (22%), публічне визнання з боку влади і громади (21%), наявність банку соціальних програм або банку інформації в регіоні (21%) (слід зазначити, що цей чинник більше важить для підприємств, які зазначили, що не впроваджують соціальну відповідальність (25,2%), ніж для компаній, які задекларували впровадження соціальної відповідальності (19,3%).

Головною перешкодою у здійсненні заходів із соціальної відповідальності для 72% українських компаній є брак коштів, для третини підприємств (33%) – податковий тиск, для 31% – недосконалість нормативно-правової бази, яка б сприяла впровадженню програм із соціальної відповідальності. Для 28% українських підприємств основними перешкодами є недостатність інформації (38,5%) і досвіду (28%) у впровадження соціальної відповідальності, відсутність підтримки з боку державних та недержавних організацій (18%) (див. рисунок).

Зі збільшенням розміру підприємства зменшується значення таких чинників, що стають основною перешкодою у здійсненні соціальної відповідальності, як: брак коштів, недостатність інформації про принципи та підходи щодо впровадження соціальної відповідальності й податковий тиск.

Порівняно з 2005 р., головна перешкода у здійсненні соціальної відповідальності залишилася незмінною – брак фінансових ресурсів, проте частка підприємств, для яких фінансовий чинник є головним, збільшилася з 55% у 2005 р. до 72,4% у 2010 р.

До негативних тенденцій розвитку соціальної відповідальності бізнесу (СВБ) в Україні можна віднести те, що для 67% українських компаній реалізація соціальних програм і проектів не є актуальним завданням через дефіцит коштів, а кожна десята компанія вважає, що це функція держави, а не бізнесу. Більше ніж для половини українських компаній (59,8%) інформація про діяльність компанії застосовується тільки для внутрішнього користування. Тільки 28,4% підприємств мають кодекси поведінки. Кількість підприємств, які мають стратегію соціальної відповідальності, становить 29,6%, тільки 17% мають спеціальний бюджет або статтю в бюджеті для проведення програм або заходів із соціальної відповідальності. Рівень урахування інтересів зацікавлених сторін (стейкхолдерів) досить низький. При розробці соціальних програм і їх реалізації компанії враховують інтереси переважно тільки споживачів і місцевих органів влади, співпраця з іншими стейкхолдерами (громадськими організаціями, ЗМІ, науковими (спеціалізованими) установами) практично відсутня.

На думку керівників українських підприємств, необхідно прийняти Національну стратегію розвитку соціальної відповідальності (74%); провести широку інформаційно-просвітницьку кампанію з питань соціальної відповідальності (73%); упровадити принципи соціальної відповідальності в діяльність органів державної влади та місцевого самоврядування (56%) [10].

Потенційні вигоди від упровадження принципів соціальної відповідальності стосуються чотирьох основних сфер діяльності підприємств: управління персоналом (поліпшення дисципліни, зниження плинності кадрів, поліпшення умов праці, мотивація працівників, підвищення продук-



Рисунок. Перешкоди розвитку соціальної відповідальності вітчизняних підприємств, %

тивності праці, підвищення відповідальності працівників, надання працівникам соціальних пакетів, підвищення гарантій для працівників), практики ведення бізнесу (підвищення інвестиційної привабливості, конкурентоспроможності та капіталізації), питання якості продукції (задоволення покупців і лояльність споживачів) і соціальний розвиток (поліпшення відносин із місцевим співтовариством, зростання довіри з боку місцевої влади).

Дослідниками розроблено показники, які дозволяють виявити вплив соціальної відповідальності підприємств на соціально-економічний розвиток регіонів своєї присутності [11, 162; 12, 46]:

1. Кількість реалізованих класичних (співпраця з некомерційними організаціями, що здійснюють благодійну діяльність) і неокласичних (приватно-державне партнерство у сфері соціальних послуг, екологічних програм) контрактів.

2. Величина вкладень у людський капітал (фінансування освіти, виробничого навчання, медичного та профілактичного обслуговування персоналу).

3. Наявність і ведення соціальної (нефінансової) звітності, упровадження міжнародного стандарту соціальної відповідальності – ISO 26 000.

4. Індикатори участі корпорацій у соціальному інвестуванні, до яких належать: коефіцієнт питомих соціальних інвестицій; частка соціальних інвестицій у сумарному обсязі продажів корпорації; частка соціальних інвестицій у валовому обсязі прибутку.

5. Ступінь досягнення цільових орієнтирів інвестиційного проекту в соціальному середовищі або ступінь задоволення потреби соціального середовища у фінансових ресурсах.

У роботах різних авторів [11-13] визначено, описано та застосовано такі результативні показники соціально-економічного розвитку:

*Якість життя населення регіону.*

1. Методи, які передбачають вивчення ступеня задоволеності життям самими суб'єктами на основі соціологічних опитувань різних верств населення.

2. Оцінки якості життя на основі визначення ступеня відповідності основних параметрів і умов життєдіяльності людини її життєвим потребам і вимогам до рівня життя.

3. Кількісна оцінка ступеня задоволення потреб та інтересів суспільства за допомогою розрахунку інтегрального індексу системи соціально-економічних відносин у суспільстві.

*SWOT-аналіз розвитку регіону.* Дозволяє згрупувати результати стратегічного аналізу сильних і слабких сторін, можливостей і загроз соціально-економічного розвитку регіону, класифікованих за групами основних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища регіону. SWOT-аналіз соціальної відповідальності бізнесу Донецького регіону подано в таблиці.

*Рівень соціально-економічного розвитку регіону,* який ураховує різні аспекти економічного та соціального життя на даній території. Під рівнем соціально-економічного розвитку розуміється ступінь розвитку матеріального та нематеріального виробництва.

Високий рівень очікувань підприємств від упровадження принципів СВБ пов'язаний з тим, що соціально відповідальна діяльність забезпечує поліпшення репутації, підвищення рівня проінформованості про бренд, налагодження стосунків із владою, підвищення якості продукції, конкурентних переваг, інноваційної привабливості, продуктивності праці, продажів та інших показників ефективності діяльності підприємства.

Таблиця

*SWOT-аналіз розвитку соціальної відповідальності бізнесу  
Донецького регіону*

<b>СИЛЬНІ СТОРОНИ</b>	<b>СЛАБКІ СТОРОНИ</b>
<p>Високий освітній та інтелектуальний рівень населення.</p> <p>Наявність високого наукового та кадрового потенціалу.</p> <p>Наявність великих підприємств і фінансово-промислових груп.</p> <p>Високий промисловий потенціал</p>	<p>Низький рівень розуміння сутності та значення соціальної відповідальності.</p> <p>Низький рівень інноваційної активності підприємств.</p> <p>Відсутність податкового стимулювання для розвитку СВБ.</p> <p>Недостатність інформації і досвіду з питань соціальної відповідальності.</p> <p>Недовіра з боку суспільства до бізнесу.</p>

	Відсутність інституційного середовища розвитку соціальної відповідальності бізнесу
<p><b>МОЖЛИВОСТІ</b></p> <p>Прийняття регіональних програм розвитку соціальної відповідальності бізнесу.</p> <p>Проведення регіональних та міжнародних конференцій, «круглих» столів, самітів з питань соціальної відповідальності бізнесу.</p> <p>Стимулювання з боку органів місцевої влади соціальної відповідальності підприємств.</p> <p>Партнерство між органами влади, бізнесом та громадськими організаціями в реалізації соціальних програм та проектів.</p> <p>Упровадження курсу «Соціальна відповідальність бізнесу» в навчальні програми ВНЗ.</p> <p>Публічне визнання соціально відповідальних підприємств з боку влади і населення.</p> <p>Сворення інституційного середовища розвитку соціальної відповідальності бізнесу</p>	<p><b>ЗАГРОЗИ (РИЗИКИ)</b></p> <p>Дефіцит коштів для реалізації соціальних програм та соціальних інвестицій.</p> <p>Зовнішні фактори фінансово-економічної кризи.</p> <p>Висока залежність економіки регіону від базових галузей промисловості.</p> <p>Політичні фактори нестабільності.</p> <p>Відплив населення внаслідок між-регіональної міграції</p>

*Висновки та пропозиції.* Чинниками, які впливають на формування форм взаємодії бізнесу та влади в регіонах й обумовлюють їх диференціацію, є: ресурсна база регіону; домінуюча або залежна від бізнесу позиція влади в регіоні (місті); ініціативний або пасивний характер взаємодії влади з бізнесом; готовність влади та бізнесу до взаємних компромісів.

У багатьох регіонах відсутня стратегічна складова у відносинах між владою та бізнесом у вирішенні соціальних проблем. Довгострокові соціальні угоди характерні тільки для регіонів, де працюють великі компанії та фінансово-промислові групи (Донецька область).

Прийняття регіональної стратегії соціальної відповідальності ускладнюється тим, що поняття СВБ для вітчизняних підприємств досить нове, і зацікавлені сторони не прийшли до загального розуміння сутності соціальної відповідальності бізнесу. У зв'язку із цим доцільне створення регіональних комітетів або організацій із забезпечення експертних консультацій для керівників та робітників підприємств з питань СВБ, запровадження курсу «Соціальна відповідальність бізнесу» у навчальні програми вищих навчальних закладів, бізнес-шкіл, курси підвищення кваліфікації менеджменту.

На рівні регіонів необхідна детальна розробка концепцій соціального партнерства підприємств і регіональної влади, яка б урахувала специфіку соціально-економічного розвитку кожного окремого регіону, наявність на підприємствах регіону необхідних матеріальних ресурсів та фахівців із питань соціальної відповідальності бізнесу. У концепції має бути поставлене завдання підвищення ролі та відповідальності великих компаній за соціально-економічну безпеку та стійкий розвиток регіону на базі соціального партнерства, що враховує вплив компанії не тільки на валовий регіональний продукт і доходи бюджету, а й на соціальні процеси, діловий клімат у регіоні, якість життя. Доцільно розробити методи оцінки рівня соціальної відповідальності та її впливу на економічні показники діяльності підприємств.

## Література

1. Булеев И.П. Институты социальной ответственности как фактор стабильности экономики / И.П. Булеев, Н.Е. Брюховецкая // Наукові праці ДонНТУ. Сер.: економічна. Вип. 37-1. – Донецьк, ДонНТУ, 2009. – С. 162-170.
2. Полищук О. Все не как у людей / О. Полищук // Бизнес. – 2006. – № 51. – С. 86-88.
3. Балацкий Е. Социальные инвестиции компаний: закономерности и парадоксы / Е. Балацкий // Экономист. – 2005. – № 1. – С. 64-80.
4. Булеев И.П. Социальная ответственность бизнеса: теория и практика / И.П. Булеев, Н.Е. Брюховецкая, Е.В. Черных / НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк: ИЭП НАН Украины, ДонУЭП, 2008. – 137 с.
5. Ляшенко В.И. Бизнес в социальной политике региона / В.И. Ляшенко // Економіка промисловості. – 2007. – № 2. – С. 187-196.
6. Грішнова О. Соціальна відповідальність бізнесу: сутність, значення, стратегічні напрями розвитку в Україні / О. Грішнова // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 7. – С. 3-8.
7. Город и бизнес: формирование социальной ответственности российских компаний / С.В. Ивченко, М.И. Либоракина, Т.С. Сиваева. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2003. – 136 с.
8. Лібанова Е. Соціальна орієнтація ринкової економіки як передумова консолідації суспільства / Е. Лібанова // Вісник Національної академії наук України. – 2010. – № 8. – С. 3-14.
9. Людський розвиток в Україні: можливості та напрями соціальних інвестицій [кол. наук.-анал. моногр.] / за ред. Е.М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2006. – 356 с.
10. Зінченко А.Г. Корпоративна соціальна відповідальність 2005-2010: стан та перспективи розвитку / А.Г. Зінченко, М.А. Саприкіна. – К.: Фарбований лист, 2010. – 56 с.
11. Исаева Т.А. Методические подходы к оценке условий развития социально ответственного бизнеса / Т.А. Исаева // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2011. – № 1 (4). – С. 159-166.
12. Савин К.Н. Методология формирования и развития кластера процессов качества жизнеобеспечения: инновационный подход развития регионов / К.Н. Савин // Успехи современного естествознания. – 2009. – № 1. – С. 45-46.
13. Лукьянченко А.А. Программа инвестиционного развития города Донецка на период до 2020 года / А.А. Лукьянченко, Г.А. Гришин, Ю.В. Макогон и др.; Регион. ф-л Нац. ин-та стратег. исслед. в г. Донецке. – Донецк: Регион. ф-л Нац. ин-та стратег. исслед., Донецкий горсовет, 2010. – 151 с.

*Надійшла до редакції 29.02.2011 р.*

## АНАЛИЗ МИРОВОГО ОПЫТА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОЛУАВТОНОМНЫХ НАЛОГОВЫХ АГЕНТСТВ И ВОЗМОЖНОСТЕЙ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В УКРАИНЕ

Налоговая система Украины насчитывает уже более 20 лет. На протяжении всего этого времени правительство занималось поиском оптимальных решений по реорганизации и совершенствованию Государственной налоговой службы (ГНС) Украины с целью приведения её к европейским образцам, повышения уровня доверия налогоплательщиков к ГНС, противодействия коррупции, поиска средств для повышения собираемости налогов и т.д. Однако эти попытки дали только временные улучшения и не решают проблемы в принципе.

Об этом, в частности, свидетельствует тот факт, что практически каждое второе решение налоговых органов Украины обжалуется в судебном порядке и выигрывается истцами. Только в 2008 г. было отменено 1406 дел на сумму 2,1 млрд грн, а в 2009 – 1019 дел на сумму 3,8 млрд грн [16].

Кроме того, согласно отчётам Doing business (2007-2011 гг.) [5], подготавливаемым ежегодно Всемирным банком, Украина по простоте ведения бизнеса и уплаты налогов занимает последние строчки в мировом рейтинге (табл. 1).

Таблица 1

*Место Украины в мировых рейтингах от Всемирного банка*

Год	Простота уплаты налогов	Количество платежей в год	Время, необходимое для уплаты (часов в год)	Общая налоговая ставка (% прибыли)	Простота ведения бизнеса
2007	174	98	2185	60,3	128
2008	177	99	2085	57,3	139
2009	180	99	848	58,4	145
2010	181	147	736	57,2	142
2011	181	135	657	55,5	145

Как отмечают специалисты Всемирного банка, такая ситуация подрывает эффективность налогового законодательства и стимулирует сохранение всяческих исключений, уловок и ненужных регулирующих мер. Это приводит к тому, что налоговая система воспринимается как несправедливая и вынуждает налогоплательщиков так или иначе уклоняться от налогов [13, 111].

Для решения этих проблем можно использовать зарубежный опыт. Так, начиная с 80-х годов XX в. в мире практикуется реорганизация налоговых служб путём внедрения полуавтономных налоговых органов (Semi-Autonomous Revenue Authorities – SARAs). К числу стран, которые провели такие реформы, относятся в Латинской Америке: Боливия (1987 г.), Аргентина (1988 г.), Перу (1988 г.), Колумбия (1991 г.), Венесуэла (1994 г.), Мексика (1997 г.), Гватемала (1999 г.), Гайана (1999 г.); в Африке: Гана (1985 г.), Уганда (1991 г.), Замбия (1993 г.), Кения (1995 г.), Танзания (1996 г.), Южная Африка (1997 г.), Руанда (1998 г.), Малави (2000 г.); в Юго-Восточной Азии: Сингапур (1992 г.), Малайзия (1994 г.); в Европе: Испания (1991 г.), Швейцария (2008 г.).

Всемирный банк в своём докладе о мировом развитии за 2005 г. "Как сделать инвестиционный климат благоприятным для всех" отмечает, что многие предприятия рассматривают налоговые органы как отдельное и дополнительное препятствие из тех, которые порождаются налоговой сферой. Во многих странах, например таких, как Бангладеш, Бразилия и Эфиопия, более 50% фирм заявили, что налоговая администрация представляет для них очень трудную или самую главную проблему. Бюрократическая волокита и коррупция в налоговых органах – обычное явление, ослабляющее стимулы исправно платить налоги и усиливающее различные утечки средств [14, 6-8]. Для того, чтобы изменить такую ситуацию и было предложено создавать SARAs. В научной литературе существует ряд работ, посвящённых данной теме. К их числу относятся работы О. Fjeldstad [4], R. Taliерcio [11], А. Das-Gupta, М. Engelschalk, Mayville [3], М. Kidd, W. Crandall [9] и др. Тем не менее проблема обоснования условий целесообразности и обеспечения эффективности использования SARAs остаётся относительно мало исследованной. Кроме того, важно учи-

тивать особенности институциональной структуры конкретной страны, её государственного устройства, политической ситуации и т.д.

*Целью* исследования является анализ мирового опыта использования полуавтономных налоговых агентств для повышения эффективности работы налоговых подразделений и уменьшения уровня коррупции в системе налоговых отношений, а также обоснование возможных путей применения этого опыта в условиях Украины.

Полуавтономные налоговые агентства представляют собой юридические лица, которые имеют признаки исполнительного органа или государственного учреждения, осуществляют финансовые функции по сбору налогов, подконтрольны правительству страны, однако существенно отличаются от обычных государственных организаций тем, что обладают свойством частичной автономности.

Полуавтономные налоговые агентства в каждой из стран, в которых они применяются, отличаются способом организации, степенью автономности, формой финансирования. Тем не менее всем им присущ ряд общих признаков. К их числу можно отнести: статус юридического лица; правовой статус полуавтономной власти; частичная или полная финансовая независимость от дотаций из бюджета (самофинансирование); наличие управляющего звена – директора или совета директоров; подотчётность министерству финансов в установленном законом порядке (один или несколько раз в определённый промежуток времени); независимость служащих данных агентств от государственной службы.

Е. Terkper в статье "Accounting challenges for semi-autonomous revenue agencies (SARAs) in developing countries" [12] выделяет ряд таких признаков SARA, как:

институциональный статус – SARA является юридическим лицом;

руководство и управление – в то время как разработка налоговой политики остаётся за Министерством финансов, операции по сбору налогов и внедрению этой политики в жизнь делегированы SARA;

надзор – менеджмент SARA обязан отчитываться перед советом директоров (обычно назначаемых Министерством финансов);

ответственность – в качестве юридического лица и действующего предприятия SARA может быть истцом и ответчиком в суде;

гибкость бюджета – SARA имеет возможность в ряде случаев самостоятельно распределять полученную прибыль [12, 4].

Однако для принятия решения о реформировании налоговой службы страны посредством создания SARA необходимы определённые причины. Как отмечает О. Fjeldstad, наиболее частыми предпосылками для создания SARA выступают: неудовлетворённость правительства страны работой налоговой администрации по сбору налогов, особенно в контексте финансового дефицита и расширяющейся потребности расходов на социальные нужды, высокий уровень коррупции и уклонения от уплаты налогов, необходимость повешения рейтинга для инвестиций [4, 1].

Опыт стран, которые использовали реформы с применением SARAs, свидетельствует о необходимости построения SARAs с учётом институциональных, культурных и политических особенностей страны.

Так, в 1998 г. в Перу был создан орган под названием SUNAT (аналог SARA). Его основным отличием было то, что он не имел совета директоров, а состоял из управляющего, заместителя начальника, а также руководителей различных подразделений в рамках такой организационной структуры. Результатом работы SUNAT стало увеличение базы налогоплательщиков с 895 тыс. в 1993 до 2,6 млн в 2003 г., кроме того, выросли поступления в бюджет от налогов, а также существенно сократились задолженности по уплате налогов [8, 14]. SUNAT увеличил налоговые поступления с 5,9% от ВВП в 1991 до 14% в 2005 г., уровень несоответствия налоговой системы упал с 50-60% в начале 1990-х годов до 38% в 2005 г. Таким образом, для Перу SUNAT стал ценным активом в налоговой сфере [9, 28].

Ещё одной страной, которая эффективно внедрила SARA, является Танзания. Предпосылками для проведения реформы в этой стране стали недостатки в налоговом администрировании и разработке налоговой политики, большие масштабы уклонения от уплаты налогов, стремление ограничить политическое вмешательство в работу налоговых органов, рост внутреннего долга и



др. В отличие от SUNAT орган в Танзании под названием Tanzanian Revenue Authorities (TRA) устроен следующим образом: по рекомендации министра финансов председателя TRA назначает президент, имеется совет директоров, который состоит из 10 человек и отвечает за разработку политики TRA, он же консультирует министра финансов по вопросам налоговой политики. Министр финансов также назначает на должности 5 человек из этого совета сроком на три года с возможностью переизбрания только единожды [8, 19].

Ещё одной из Африканских стран, внедривших SARA, является Уганда. Проведенная в этой стране реформа была обусловлена низким профессиональным уровнем работников налоговой отрасли, их маленькой заработной платой, нехваткой финансовых ресурсов, коррупцией, неэффективностью сбора налогов, слабым управлением налоговой администрацией, отсутствием у налогоплательщиков налоговой культуры. Новый орган получил название Uganda Revenue Authorities (URA) и имел статус юридического лица. Содержался он за счёт бюджетных ассигнований, но министр финансов страны имел право разрешать URA оставлять процент от налоговых сборов. URA имел полную автономию в финансовой политике, кроме проведения тендеров и закупок [9, 32].

В странах Латинской Америки можно выделить опыт Бразилии. В 1968 г. там была создана Secretaria da receita federal (SRF). Полной независимости эта организация не получила и вошла в состав Министерства финансов этой страны, однако она имела большие привилегии по сравнению с другими государственными организациями. С целью удержания квалифицированного состава работников в этой организации были введены финансовые стимулы, зависящие от выработки и достигнутых результатов. Кроме того, чтобы устроиться на работу в это ведомство сотрудники проходили двухступенчатый экзамен и трехмесячный тест на соответствие. Начиная с 1997 г. почти 97% налоговой отчётности подаётся через интернет, постоянно происходит модернизация и совершенствование работы этой организации, за счет чего повышается её эффективность [9, 36].

Одной из последних стран, внедривших SARA, в Европе стала Швейцария. В 2008 г. там было образовано The Swaziland Revenue Authority (SRA). Решение об этом было принято министром финансов этой страны. SRA построено по принципу юридического лица, так что его возглавляет генеральный комиссар, а правление – председатель. В SRA выделены три основных ведомства: таможи и акцизов; подоходного налога и налога с граждан / НДС; прочих налогов (оплата платных дорог и других сборов). В соответствии с возложенными на неё обязанностями SRA выполняет функции оценки и сбора всех доходов от имени правительства, администрирования и введения в действие законов или конкретных положений законов, содействия соблюдению налогового законодательства, обеспечения перечислений поступлений от налогов на счета правительства и др. [1].

Во многих странах реформы по принципам SARA проходили в зависимости от их политических и институциональных особенностей. Например, налоговые и таможенные реформы на Филиппинах и в Индонезии были проведены автократическими правителями Фердинандом Маркосом и Сухарто. Сухарто заключил контракт со швейцарской компанией, которой поручил руководство индонезийской таможенной службой, устранив таким образом, по крайней мере на время, коррумпированных местных чиновников [15, 271].

В целом о потенциале SARAs можно судить по оценкам влиятельной организации PricewaterhouseCoopers, согласно расчётам которой в США при недоборе налоговых поступлений в 240 млрд дол. за 10 лет в случае делегирования полномочий по сбору налогов ряду частных компаний можно было бы дополнительно собрать 50 млрд дол. США [17; 18].

Однако реформы SARAs не всегда оказывали положительное влияние на систему налоговых отношений, в том числе в части коррупции. Например, после реформирования на основе SARAs в 4 странах Латинской Америки был проведен опрос об изменениях уровня коррупции в налоговой сфере [10]. Согласно этому опросу в некоторых случаях уровень коррупции не изменился или даже возрос (табл. 2).

*Уровень коррупции в некоторых странах Латинской Америки после внедрения SARAs*

Страна	Гораздо меньше, %	Существенно меньше, %	Чуть меньше, %	Без изменений, %	Чуть больше, %	Значительно больше, %	Намного больше, %
Перу	52	33	10	0	0	0	4
Мексика	4	17	34	36	6	0	2
Венесуэла	8	18	53	18	0	0	4
Боливия	2	6	18	48	16	6	4

Как отмечает Jr. Taliercio, налоговые полуавтономии с практической точки зрения являются ответом на неадекватную работу правительства по построению грамотной и эффективной работы в налоговой сфере, невозможность налоговых органов повысить свою эффективность за счёт профессиональных работников (юристов, экономистов, бухгалтеров) в связи с низкой зарплатой в государственном секторе, сложившиеся административные барьеры в работе налоговых органов [11, 5].

Анализируя вышеизложенное и обобщая аргументы, изложенные в работах [2; 6.; 7; 8], можно выделить положительные и отрицательные аспекты реформирования налоговых органов с использованием SARA. К числу аргументов в пользу SARAs обычно относят:

повышение эффективности налоговой системы;

рост налоговой базы в стране и поступлений от уплаты налогов;

более компетентный, профессиональный, дисциплинированный персонал в связи с тем, что более высокие ставки зарплаты, чем на государственной службе, дают возможность свободно увольняться и нанимать на работу специалистов;

снижение коррупции и, тем самым, повышение доверия к налоговым органам и правительству в целом;

более открытая и прозрачная работа налоговых агентств;

лучшая трудовая этика и изменение управленческой культуры (отход от бюрократической и враждебной культуры в направлении к более активной и профессиональной).

Но кроме положительного влияния в SARAs можно выделить и отрицательные стороны. В частности:

увеличение поступлений от налогов может быть достигнуто на основе существующей системы, без создания новых организаций;

автономные агентства в ряде случаев могут оказаться дороже по содержанию, чем уже существующие налоговые органы;

имеется тенденция к переоценке возможностей увеличения сбора налогов с помощью SARA;

необходима разработка методов отчётности о контроле SARA с целью исключения злоупотребления служебным положением;

создание SARA не может гарантировать на 100% политическое невмешательство;

SARAs вмешиваются в разработку и планирование налоговой политики, ответственность за которую лежит на Министерстве финансов и законодательной власти;

человеческий фактор может сдерживать эффективное функционирование и развитие SARA в стране.

*Выводы и перспективы дальнейших исследований*

Обобщая вышеизложенное и характеризуя возможные варианты использования SARA в украинских реалиях, следует прежде всего отметить, что они не являются панацеей и не могут решить всех накопившихся проблем с администрированием налогов в Украине. Тем не менее, в случае надлежащей подготовки к внедрению SARA с учётом сложившихся институциональных особенностей, полуавтономные налоговые агентства могут оказать положительное влияние на развитие налоговой системы Украины. Для этого прежде всего целесообразно определить круг проблем в налоговых органах, которые будет решать внедрение SARAs. Это:

повышение компетенции и профессионализма работников налоговой отрасли;

борьба с коррупцией и снижение её уровня как в отношении налоговых работников, так и в отношении налогоплательщика;

повышение поступлений в бюджет страны;  
расширение налоговой базы.

Решением, которое может быть апробировано в Украине, является создание такой разновидности SARA, которая будет заниматься сбором только определённого вида налогов. Для этого целесообразно выбрать или наиболее коррумпированный налог, или такие налоги, которые не соответствуют возможностям налоговой службы в части их эффективного администрирования.

В подтверждение того, что реформировать целесообразно сначала администрирование отдельных видов налогов, можно привести результаты, полученные А. Imat и F. Jacobs [7]. Проведенное ими исследование показало, что коррупция с разной силой влияет на разные налоги. Так что государственные доходы от налогов могут вырасти, если уровень коррупции падает, особенно в отношении торговли и акцизов [7, 22-23].

Можно также выбрать в качестве эксперимента второстепенный для бюджета страны вид налога и отдать его на откуп SARA. Такой вариант реформы позволит с минимальными потерями оценить эффективность SARA как с экономической, так и с институциональной точки зрения.

Однако, создавая полуавтономные налоговые агентства, необходимо учитывать два критерия для их успешной работы: стабильность и независимость от политики. Эти критерии должны дополнять друг друга, в случае их несоблюдения работа автономных агентств не будет иметь успеха [11, 11]. Кроме того, следует отметить варианты возможного сопротивления со стороны действующей налоговой системы. В этом случае, как отмечает С. Роуз-Аккерман, имеются две основные модели внутривнутриполитических реформ: первая – основана на применении властных полномочий, вторая – на договорной модели общественного консенсуса. Тех, кому реформа невыгодна, можно победить на выборах или обезвредить в ходе политической борьбы, либо можно получить их согласие на перемены, подключив их к процессу реформ или компенсировав им потери [15, 261].

Приведенные положения являются лишь предположениями, а подтвердить их или опровергнуть можно только путём апробации SARA и последующего сравнения экономических показателей по сбору налогов до её введения и после. Это может способствовать формированию новой налоговой среды, более благоприятной для стабильного экономического развития.

## Литература

1. About Swaziland semi-autonomous revenue administration [Электронный ресурс]: Swaziland revenue authority. – Режим доступа: <http://www.sra.org.sz/page.asp?p=2>.
2. Crandal W. Revenue administration reform in Middle Eastern countries, 1994-2004 / William Crandal, Jean-Paul Bodin // IMF Working papers provided by International Monetary Fund. – 2005. – №WP05/203. – 46 p.
3. Das-Gupta M. An Anticorruption strategy for revenue administration / Aridam Das-Gupta, Michael Engelschalk, William Mayville // Poverty Reduction and economic management network, World Bank. – 1999. – PREM Notes 33. – 4 p.
4. Fjeldstad O.H. Corruption in tax administration: Lessons from institutional reforms in Uganda. – CMI Working Papers. – 2005. – № 10. – 23 p.
5. Full report Doing business 2007-2011 [Электронный ресурс]: The international bank for reconstruction and development / The World Bank. – Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2012>.
6. Hadler C. Improving tax administration in Sub-Saharan Africa: The potential of revenue agencies and electronic service delivery [Электронный ресурс] / Sandra C. Hadler // Fiscal library of United States Agency for International Development. – Режим доступа. – <http://www.frp2.org/english/Portals/0/Library/Tax%20Administration/Improving%20Tax.pdf>.
7. Imam A. Effect of corruption on tax revenues in the Middle East / Patrick A. Imann, Davina F. Jacobs // IMF Working papers provided by international monetary fund. – 2007. – №07/270/ – 34 p.
8. J. Mann A. Are semi-autonomous revenue authorities the answer to tax administration problems in developing countries? – A practical guide / Arthur J. Mann // Fiscal reform in support of trade liberalization working paper. – 2004. – №fr1002. – 106 p.
9. Kidd M. Revenue authorities: Issues and problems in evaluating their success / Maureen Kidd, William Crandall // IMF Working Paper from International monetary fund. – 2006. – №06/240. – 93 p.
10. Manasan G. Tax administration reform: (semi) autonomous revenue authority anyone? / Rosario G. Manasan // Discussion papers provided by Philippine Institute for Development Studies. – 2003. – №DP 2003-05. – 14 p.
11. Taliерcio Jr., R. Designing Performance: The Semi-autonomous Revenue Authority model in Africa and Latin America / Robert Taliерcio Jr. // World Bank policy research working paper. – 2004. – №WPS3423. – 83 p.
12. Terkper Seth E. Accounting challenges for semi-autonomous revenue agencies (SARAs) in developing countries / Senth E. Terkper // Fiscal affairs department IMF Working Paper. – 2008. – №WP/08/116. – 26 p.
13. Доклад о мировом развитии 2002 года. Создание институциональных основ рыночной экономики: пер. с англ. – М.: Изд-во "Весь мир", 2002. – 264 с.
14. Доклад о мировом развитии 2005 года. Как сделать инвестиционный климат благоприятным для всех: пер. с англ. – М.: Изд-во "Весь мир", 2005. – 264 с.
15. Коррупция и государство. Причины, следствия, реформы / С. Роуз-Аккерман; пер. с англ. О.А. Алякринского. – 2-е изд. – М.: Логос, 2010. – 356 с.
16. Симоненко В. Налоговый кодекс Украины: что осталось за "бортом" проекта [Электронный ресурс] / Валентин Симоненко // Счётная палата Украины: Интервью и авторские публикации 2010 г. – Режим доступа: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/ru/publish/article/16730383>
17. Котрелев Ф. Американские налоговики зовут на помощь частных детективов [Электронный ресурс] / Фёдор Котрелев // Газета "Коммерсантъ". – 2002. – №188 (2557). – Режим доступа: <http://kommersant.ru/doc/346310>
18. Синицын Д. Американские налоги будут собирать частники [Электронный ресурс] / Дмитрий Синицын // Газета "Коммерсантъ". – 2003. – №18 (2621). – Режим доступа: <http://kommersant.ru/doc/362476>

*Представлена в редакцию 16.12.2011 г.*

## УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЄЮ В РАМКАХ КЛАСИЧНИХ І СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ МЕНЕДЖМЕНТУ

Сучасні проблеми забезпечення стратегічного розвитку і підвищення інвестиційної привабливості бізнес-структур усе частіше вирішуються у площині вартісно-орієнтованої концепції. Однак промислові підприємства України мають значно нижчі показники рівня капіталізації, ніж їх зарубіжні компанії-аналоги. Така ситуація обумовлює актуальну необхідність перегляду існуючих підходів до управління і застосування новітніх інтегрованих теорій менеджменту, орієнтованих на забезпечення ефективного управління вартістю.

Питання, пов'язані з розвитком основних понять і термінів, а також окремих аспектів теорії капіталізації, висвітлено у працях таких авторитетних українських вчених, як І. Булесєв [3], Н. Брюховецька [2, 3], А. Гриценко [6, 7] та ін. Проблемам управління, що поставали на різних етапах економічного розвитку, присвячено ряд досліджень класиків менеджменту, таких як Ф. Тейлор [12], Г. Форд [15], Г. Емерсон [18], А. Файоль [14], А. Маслоу [10], Р. Акофф [1].

Разом із тим ряд питань, пов'язаних із пошуком ефективних підходів до управління капіталізацією, залишаються дискусійними. Ретроспективний аналіз висновків і робіт відомих вчених дозволяє стверджувати, що у процесі розвитку менеджменту як науки сформувались школи, що зробили вагомий внесок у вирішення багатьох практичних проблем економіки, основні положення і концепції яких можуть бути використані у побудові сучасної системи управління капіталізацією.

*Метою* статті є узагальнення теоретичних і методичних основ щодо застосування наукових положень класичних і сучасних підходів до менеджменту у процесі управління капіталізацією промислових підприємств.

Дослідження історичних особливостей формування підходів до менеджменту вказують, що виникнення на початку ХХ ст. перших фундаментальних праць з управління було об'єктивною реакцією на зміни в зовнішньому середовищі. Складається «наукова школа управління», яка об'єднує таких вчених-практиків, як Ф. Тейлор, Г. Форд, Г. Гатт та ін. Так, на думку Ф. Тейлора [12], головною метою управління є забезпечення максимального прибутку для підприємця у поєднанні з максимальним добробутом для працівників. У той же час аналіз праці [15] дозволяє виділити принципову позицію Г. Форда щодо виробничої основи забезпечення процесу накопичення капіталу: «...збільшення капіталу – це головна мета роботи підприємства, досягти якої можливо тільки за рахунок розвитку виробництва». Результати вивчення літературних джерел [8, 12, 15, 11] надають можливість підкреслити значущість таких висновків школи наукового управління: удосконалення операцій, розробка оптимальних методів виконання робіт, формування загальних стандартів і правил роботи промислових підприємств.

Разом із тим представники школи наукового управління, не розглядаючи капіталізацію як явище, звертають увагу на технічні та виробничі складові зростання реальної капіталізації (розширення, розвиток і підвищення ефективності виробництва).

Аналіз періодизації розвитку менеджменту свідчить, що майже одночасно з науковим управлінням виникає інший напрямок класичної теорії організації – концепція адміністративного управління. Засновником даної теорії є А. Файоль, який зосередив увагу на функціональних особливостях управління [14]. У результаті наукових досліджень Г. Емерсона [18], А. Файоля [14] та інших можна стверджувати, що автори сформували систематизовану теорію управління організацією з виокремленням управління в особливий вид діяльності, яка спрямована на досягнення максимального результату функціонування за наявних ресурсів підприємства.

У рамках концепції адміністративного менеджменту управління капіталізацією можна розглядати як соціально-економічний процес, що проявляється у функціях, пов'язаних з пошуком капіталу й ефективним його використанням.

Однак, як справедливо зазначено в роботі [8], недооцінка людського фактора, що характерна для «класичної» і «адміністративної» шкіл, стала предметом гострої критики, яка послужила передумовою для виникнення доктрини «людських відносин» і «поведінкових наук», основними представниками якої є М. Фоллет, А. Маслоу та ін. Так, у дослідженнях А. Маслоу [10] зроблені

висновки про значний вплив соціально-психологічних факторів на ефективність праці, а в роботах М. Фоллет [11] наголошується на зростанні ролі бізнесу як суспільної служби.

Спільну соціальну основу можна відзначити в роботах представників школи людських відносин і таких сучасних вчених, як І. Булеєв [3], Н. Брюховецька [3], А. Гриценко [6], що розглядають соціальні аспекти капіталізації. Так, на думку відомого вченого А. Гриценка, соціалізація стає внутрішнім моментом і фактором капіталізації. А капіталізація, заснована на використанні більш розвинених здібностей людини, перетворюється на форму розвитку соціалізації [6]. Дані погляди підтримують І. Булеєв і Н. Брюховецька, які вважають правильною позицію, де соціальна відповідальність бізнесу необхідна, корисна і її значення зростає у процесі переходу від індустріального до постіндустріального суспільства, суспільства знань [3].

Згідно з науковими результатами школи людських відносин і поведінкових наук управління капіталізацією слід розглядати в контексті соціальних механізмів її збільшення (накопичення і використання соціального, інтелектуального капіталу підприємства).

У результаті становлення і розвитку кількісних методів обґрунтування управлінських рішень формується кількісна школа управління, представниками якої були Р. Аккоф, С. Бір, Д. Екман, А. Ентховен, Е. Квейд. На основі вивчення робіт [1, 8, 11] можна зробити узагальнюючий висновок, що внесок даної школи полягає у такому: поглиблення розуміння складності управлінських проблем, застосування моделей і кількісних методів в управлінні, розробці економіко-математичних методів і становлення теорії лінійного програмування, бізнес-моделей.

Таким чином, вирішення завдань управління капіталізацією з позицій школи кількісних методів реалізується за рахунок побудови специфічних моделей. Так, наприклад, у роботі Л. Фролової і Е. Кравченко [16] робиться висновок, що між бізнес-моделлю і капіталізацією існує ефект синергії, який є наслідком конвергенції внутрішнього та зовнішнього середовища кожного господарського суб'єкта, що обумовлює суттєвий вплив ефективної і якісної бізнес-моделі на рівень капіталізації підприємства.

У свою чергу процес глобалізації бізнесу і підвищення складності та динаміки змін економічних систем обумовили розвиток сучасних концепцій управління.

Результати аналізу формування сучасних підходів до менеджменту свідчать, що у середині 70-х років ХХ ст. набув поширення системний та ситуаційний підходи. Погляди ряду вчених [8, 9, 11] збігаються в тому, що положення ситуаційного підходу в теорії управління використовувались для дослідження різноманітних змінних організаційної поведінки і, при цьому, центральним моментом ситуаційного управління є ситуація – конкретний набір обставин, які впливають на підприємство в даний конкретний час.

У рамках ситуаційного підходу управління капіталізацією можна визначати як аналітичну управлінську роботу, що виникає у момент зміни ситуаційних чинників та характеризується аналізом ситуації, вибором оптимальних методів управління або реагування на ситуацію.

Проведене дослідження сучасних підходів до управління вказує на поширення системної методології з кінця 50-х років ХХ ст. У роботі [9] Р. Лепою вказано, що сутність системного підходу полягає в такому: формулювання цілей і встановлення їх ієрархії до початку діяльності, пов'язаної з управлінням; отримання максимального ефекту, тобто досягнення поставлених цілей шляхом порівняльного аналізу альтернативних шляхів та методів і здійснення вибору; кількісна оцінка цілей і засобів їх реалізації, заснованої на всебічній оцінці усіх можливих і планованих результатів діяльності.

З точки зору системного підходу управління капіталізацією може бути визначено як цілісний набір методів, що застосовується з метою впливу на елементи системи забезпечення капіталізації виходячи з принципу взаємозв'язку та взаємообумовленості внутрішнього і зовнішнього середовища.

Однак на сьогодні значна кількість теоретиків і практиків як найбільш важливу виділяють проблему ефективного залучення і використання ресурсів, формування потужного ресурсного потенціалу. Це питання вирішується у рамках ресурсного підходу. Згідно з позицією, викладеною у роботі [17], стійкий успіх фірми залежить від наявності в неї унікальних ресурсів і організаційних здатностей (компетенцій), які, будучи причиною недоступних суперникам економічних рента, визначають конкурентні переваги даної фірми. Ресурсний підхід до управління капіталізацією простежується у наукових позиціях і деяких українських вчених. Так, А. Гриценко [7] дійшов виснов-

ку, що сутність капіталізації полягає у перетворенні різних ресурсів на капітал, тобто вартість, здатну давати приріст вартості.

Отже, у рамках ресурсного підходу управління капіталізацією можна визначати як діяльність, спрямовану на формування (розширення, розвиток) і використання потужного ресурсного потенціалу (портфеля матеріальних і нематеріальних ресурсів) і його залучення у ринковий обіг з метою збільшення вартості підприємства.

Результати критичного огляду наукових підходів до управління дозволяють відзначити чітку тенденцію до застосування ідей синергетики. Як підкреслено у роботі [5], методологічна роль синергетики в дослідженні трансформації економічних систем визначається новим трактуванням низки фундаментальних науково-філософських категорій (детермінізму і стохастичності, реального та ідеального, дійсного та можливого) і здійсненням наукових досліджень на принципах міждисциплінарності. Зокрема, автор роботи [8] визначає сутність синергетичного ефекту у рамках компанії як створення більшого (за вартістю) блага порівняно з відокремленим виробництвом через ринковий обмін.

Синергетичні ефекти капіталізації є актуальною проблемою у рамках бурхливого зростання процесів злиття та поглинання. Як зазначає Н. Брюховецька [2], інтегрована структура містить можливості накопичення капіталу і реалізації дорогих проектів.

В умовах синергетичного підходу управління капіталізацією слід розглядати як стратегічну діяльність у процесі визначення й обґрунтування рішень щодо злиття та поглинання у сучасній системі трансформаційної економіки, виявлення та прогнозування можливостей новоствореної (запланованої до створення) інтегрованої структури до нарощування рівня капіталізації.

За результатами дослідження можна відзначити, що однією з найсуттєвіших характеристик ведення бізнесу є зростання його складності. У зв'язку з цим особливої значущості набувають завдання вивчення і застосування закономірностей формування систем рефлексивного управління. У роботі [9] визначено, що під рефлексивним управлінням розуміється цілеспрямований вплив на інформаційну структуру, що є ієрархією уявлень, вершинам яких відповідає інформація суб'єктів системи про суттєві параметри, уявлення інших суб'єктів системи, уявлення про уявлення.

У рамках рефлексивного підходу управління капіталізацією розглядається як аналітична діяльність, що базується у першу чергу на основі людської (управлінської) компетентності та поглядів на систему забезпечення зростання рівня капіталізації.

Досліджуючи практику функціонування і розвитку підприємств-світових лідерів різних напрямів діяльності, В. Верба [4] дійшов висновку, що процесно-орієнтоване управління останнім часом є однією з домінуючих управлінських ідеологій успішних компаній. У той же час, згідно з позицією Т. Томаля [13], процесний підхід орієнтований у першу чергу не на організаційну структуру підприємства, а на бізнес-процеси, кінцевими цілями виконання яких є створення продуктів і послуг, що становлять цінність для зовнішніх і внутрішніх споживачів.

Отже, у контексті процесного підходу, управління капіталізацією – це система управління соціальними, економічними, технічними та іншими параметрами роботи підприємства на основі побудови ранжованої композиції бізнес-процесів, що забезпечують накопичення капіталу довгострокового характеру в умовах складності та динаміки економічного середовища.

Відповідно до процесного підходу завдання управління капіталізацією може бути вирішено за рахунок проектування, узгодження й оптимізації процесів зростання вартості, підвищення мобільності організації і її прозорості; концентрації ресурсів капіталізації і їх повноцінного використання.

*Висновки і пропозиції.* Проведені дослідження свідчать про необхідність формування інтегрованих підходів до управління капіталізацією. Аналітичний огляд існуючих підходів до менеджменту вказує на можливості й обмеження їх застосування у господарській практиці управління вартістю.

За результатами аналізу встановлено, що класичні управлінські концепції присвячені вирішенню вузькоспеціалізованих питань (удосконалення виробничої системи, функціональні особливості управлінської роботи, соціальні аспекти діяльності), що ускладнює їх використання в умовах сучасного економічного розвитку.

Дослідження показало, що в рамках сучасної теорії управління найпоширенішими підходами є: системний, ситуаційний, синергетичний, рефлексивний, ресурсний, процесний. Системний підхід передбачає, що ефективність роботи підсистем організації створює вартість, однак не ви-

значає конкретних факторів, що її формують. У використанні ситуаційної теорії проблематичним є визначення усіх змінних, що впливають на підприємство, при цьому спрогнозувати розвиток складно. Застосування синергетичного підходу є доцільним при створенні інтегрованих структур, однак у процесі їх подальшої діяльності необхідні інші методи управління. Концепція рефлексивного управління ставить діяльність підприємства в залежність від суб'єктивних управлінських процесів, що може призвести до прийняття неправильних рішень і збитків. Ресурсний підхід потребує методичних доопрацювань щодо визначення ролі, оцінки і механізмів капіталізації ресурсного потенціалу, у тому числі ресурсів нового типу – людських і соціальних.

З'ясовано, що процесна методологія управління дає можливість згрупувати процеси забезпечення капіталізації за їх відношенням до створення вартості та визначити критерії їх ефективності. Обмеженнями в застосуванні процесного підходу є надмірна формалізація бізнес-процесів і необхідність значних капіталовкладень у перебудову структури управління компанією. Однак впорядкована архітектура процесів капіталізації дозволить сформулювати модель управління капіталізацією промислових підприємств. Виявлені переваги процесного підходу дозволяють рекомендувати його як основний у системі управління капіталізацією промислових підприємств.



## Література

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации / Р. Акофф. – М.: Мир, 1989. – С.136.
2. Брюховецкая Н. Е. Предпосылки капитализации в вертикально-интегрированных структурах / Н. Е. Брюховецкая // Капіталізація підприємств та фінансових організацій: теорія і практика: тези доп. і повідом. міжнар. наук.-практ. конф. / НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2011. – С. 39-41.
3. Брюховецкая Н. Е. Социальная ответственность предприятий в условиях рыночных отношений / Н. Е. Брюховецкая, И.П. Булеев // Наукові праці ДонНТУ. Сер.: економічна. Вип. 34 – 2. – 2008. – С. 114-122.
4. Верба В. А. Развитие компании на принципах процессного управления / В. А. Верба // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): Наук. журнал. – Вип. 1-2. – 2008. – С. 517-526.
5. Гражевська Н. Теоретико-методологічні новації синергетики в дослідженні трансформації економічних систем / Н. Гражевська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/299/1/2006\\_21\\_2.pdf](http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/299/1/2006_21_2.pdf).
6. Гриценко А. А. Взаимосвязь монетизации, капитализации и социализации экономики в теории и практике / А.А. Гриценко // Капіталізація підприємств та фінансових організацій: теорія і практика: тези доп. і повідом. міжнар. наук.-практ. конф. (Донецьк, 27 трав. 2011 р.) / НАН України, Ін-т економіки пром-сті; редкол.: І.П. Булеев та ін. – Донецьк, 2011. – С.4-5.
7. Гриценко А. А. Капитализация как фактор цикличности экономического развития / А. А. Гриценко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [econ.msu.ru/cmt2/lib/a/1430...Gritsenko\\_A\\_A.doc](http://econ.msu.ru/cmt2/lib/a/1430...Gritsenko_A_A.doc).
8. Кузьмін О. Нова парадигма побудови систем менеджменту / О. Кузьмін, Н. Петришин, Н. Сиротинська // Демократичне врядування. – 2010. – №6. – С.14-17.
9. Лепа Р. Н. Анализ методологических подходов к управлению и принятию решений на предприятии / Р. Н. Лепа // Научные труды ДонНТУ. Сер.: экономическая. – Вып. 100-1. – 2005. – С. 77 – 84.
10. Маслоу А. Новые рубежи человеческой природы / А. Маслоу. – М.: Смысл, 1999. – 425 с.
11. Сладкевич В. П. Современный менеджмент / В.П. Сладкевич, А.Д. Чернявский. – К.: МАУП, 2003. – 152 с.
12. Тейлор Ф. Принципы научного менеджмента / Ф. Тейлор. – М.: Мир, 1925. – 104 с.
13. Томаля Т.С. Ефективність бізнес-процесів підприємства як чинник зростання його вартості / Т.С. Томаля // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №5. – 5(71) – С. 139-147.
14. Файоль А. Общее и промышленное управление / А. Файоль. – М.: Мир, 1999. – 141 с.
15. Форд Г. Сегодня и завтра / Г. Форд. – Екатеринбург: Уральское юридическое изд-во, 1992. – 208 с.
16. Фролова Л. В. Эффективная бизнес-модель как инструмент управления капитализацией предприятий / Л. В. Фролова, Е.С. Кравченко // Капитализация предприятий: теория и практика: моногр. / под ред. д.э.н., проф. И. П. Булеева, д.э.н., проф. Н. Е. Брюховецкой; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти; ДонУЭП. – Донецк, 2011. – С. 149-166.
17. Черномазюк А. В. Сучасна ресурсна концепція в менеджменті / А. В. Черномазюк // Сучасні концепції менеджменту: навч. посіб. / за ред. д.е.н., проф. Л.І. Федулової. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 536 с.
18. Эмерсон Г. Двенадцать принципов производительности / Г. Эмерсон; пер. с англ.; 2-е изд. – М.: Экономика, 1992. – 224 с.

Надійшла до редакції 15.03.2012 р.

## КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ РАВНОВЕСНОГО КОЛИЧЕСТВА БАНКОВ В ЭКОНОМИКЕ

В сложившейся в Украине экономической ситуации проблема эффективного и стабильного функционирования банковской системы актуальна. Это связано с тем, что банки оказывают значимое воздействие на все стороны экономических отношений, поэтому проблемы в их работе уже в краткосрочном периоде сказываются как на макро-, так и на микроуровне. Однако ряд теоретико-методологических положений регулирования структурных характеристик банковской системы остаются недостаточно разработанными, без чего невозможно научное обоснование осуществления той или иной экономической политики в этой сфере.

Одним из таких положений является количество банков в экономике, от чего зависит эффективность кредитования отраслей её реального сектора, уровень качества предоставления банковских услуг и их доступность, масштабы кредитной эмиссии, степень концентрации капитала и многое другое. В этой связи анализ количества банков и определение их равновесного числа приобретают значение при исследовании банковской системы в любой стране.

Несмотря на значимость проблемы определения равновесного количества банков, на сегодня она остаётся недостаточно исследованной. В научной литературе при исследовании вопроса оптимальной структуры банковского сектора его количественная характеристика часто остаётся вне поля зрения специалистов, что приводит к концептуальной неопределённости в том, что же такое равновесное количество банков и сколько их необходимо для экономики. Отчасти, это связано с недооценкой того значения, которое имеет определение какого-то ограниченного числа банковских организаций, а также с тем, что это понятие имеет англоязычное происхождение, а поэтому слабо определено в русскоязычной среде учёных.

В связи с этим возникает необходимость исследования теоретико-методологических основ определения равновесного количества банковских организаций в экономике, что позволит существенно облегчить задачу по выявлению их необходимого числа и в нашей стране.

*Целью* статьи является анализ концептуальных подходов к определению равновесного количества банков в национальной экономике.

Изначально, исследование данной проблемы осуществлялось в рамках анализа конкуренции на рынке банковских услуг. Отчасти этому посвящена работа Фриксаса и Роше [1], где авторы приводят несколько моделей организации банковского рынка. Ими являются модель совершенной и монополистической, а также модель олигополии. Используя эти модели, авторы не ставят задачу определения равновесного количества банков, а всего лишь пытаются продемонстрировать, при каких условиях достигается равновесие рынка банковских услуг. Примером тому служит модель равновесия банковского сектора, функционирующего в условиях совершенной конкуренции

$$\sum_{n=1}^N L_n(r_L, r_D, r) = (1-a) \sum_{n=1}^N D_n(r_L, r_D, r),$$

где  $L_n(r_L, r_D, r)$  – функция предложения кредитов банка  $n$ ;

$D_n(r_L, r_D, r)$  – функция спроса на депозиты банка  $n$ ;

$a$  – норма резервных требований.

Модель демонстрирует, что равновесие на рынке банковских услуг наступает тогда, когда агрегированный спрос на депозиты и казначейские обязательства, помноженный на норму резервирования, будет равен общей сумме кредитов, выдаваемых банками. Но в то же время модель практически ничего не говорит о количестве участников, необходимых для достижения такого состояния, ведь легко заметить, что даже 2-3 крупных банка способны удовлетворять потребности в кредитных ресурсах и обеспечивать домохозяйства надёжным местом для хранения и увеличения своих сбережений.

Проблема определения оптимального количества банков достаточно серьёзно разрабатывалась исследователями, использующими институциональные методы анализа экономических процессов. Примером тому

служит работа Р. Хаусвальда и Р. Маркеса [2], посвящённая взаимоотношениям заёмщика и банка, а также банковской конкуренции. Относительно равновесного количества банков авторы замечают, что при свободном входе в отрасль этот показатель является функцией, объединяющей выбор технологии получения информации, а также затраты на сбор сведений о заёмщиках и их сортировку на соответствующие категории. Следовательно, количество банков снижается, чем выше затраты на сбор информации, так как они оказывают существенное влияние на прибыльность каждого отдельного банка. Гетерогенность заёмщиков приводит к тому, что на рынке появляется большее количество банков. Это объясняется тем, что банки предпочтительнее будут использовать устоявшуюся технологию мониторинга, а следовательно, для анализа новой категории заёмщиков по новой технологии, скорее всего, будет появляться ещё один участник рынка, тем самым увеличивая общее количество банков.

Схожее мнение высказано и в статье Н. Экономидеса, Р.Г. Хаббарда и Д. Палиа [3], посвященной анализу взаимоотношений крупных и мелких банков в условиях несовершенной конкуренции. Исследуя ситуацию, когда на рынке отсутствует поддержка банков со стороны правительства, авторы приходят к выводу, что равновесное количество банков положительно зависит от того, какие затраты должен понести каждый участник рынка для того, чтобы привлечь дополнительных клиентов, а также с максимальной эффективностью использовать привлечённые средства. Их выводы во многом перекликаются с известной теорией делегированного мониторинга Д. Даймонда [7], который обосновал существование барьеров для входа на рынок тем, что действующие крупные банки больше осведомлены о рисках заемщиков. Новые банки в этом отношении находятся в состоянии полной неопределенности, поэтому их затраты на сбор и систематизацию информации о заёмщиках будут существенно выше. В итоге такая асимметрия приводит к тому, что на рынке более эффективно функционируют крупные банки, в то время как мелкие вынуждены искать поддержку со стороны правительства, изыскивать дополнительные ресурсы для проведения мониторинга либо сворачивать свою деятельность.

Вопрос об оптимальном количестве банков поднимается также в исследовании П. Гомеса-Поркуэраса и Б. Джулена [4]. В нем предпринята попытка анализа того, как различные типы рыночных структур воздействуют на кредитное распределение, а также на установление равновесного количества банков. Авторы приходят к выводу, что равновесное количество банков – это динамическая категория, которая зависит от того, какая ситуация складывается на рынке капиталов и финансовом рынке в целом. Число участников в банковском секторе может возрасти, в случае, если общий размер активов банковской системы увеличивается, а также, если возрастает отдача от инвестирования привлечённых банками депозитов. Также авторы доказывают, что с точки зрения теории совокупного излишка Маршалла, которая показывает, насколько общественное благосостояние увеличивается благодаря присутствию в экономике какой-либо отдельно взятой отрасли, количество банков в конкурентной экономике всегда выше, нежели социально оптимальное, т.е. такое, какое необходимо для полного удовлетворения потребностей общества.

Одним из первых, кто предпринял попытку определения оптимального количества банков в экономике на постсоветском пространстве, стал С. Моисеев. В своей статье [8] он обращает внимание на то, какое количество банков будет оптимальным для российской экономики, а также на факторы, определяющие эту цифру. Этими факторами являются площадь территории государства, численность граждан, ВВП на душу населения и инфляция. В итоге равновесное количество банков, согласно автору, должно определяться с учётом этих факторов, так как они объясняют 70% вариаций числа банков.

Следует отметить, что статья Моисеева, появившаяся в 2005 г., оказала существенное влияние на работу, проводимую в данном направлении, практически всех отечественных исследователей. В той или иной степени она повлияла на характер анализа, проведенного Г. Грачевым [5], где автор создает модель, позволяющую определить равновесное количество банков, зависящее от удельного веса активов крупнейшего участника в общей сумме активов банковской системы. Грачёв, так же как и Моисеев, приходит к выводу, что равновесное количество банков в экономике России не может превышать 100-150 участников, поэтому банковский сектор в стране должен быть существенно реформатирован. То же относится и к статистическому исследованию

Е. Дмитриевой и Д. Дмитриева [6], которые вслед за Моисеевым определяют равновесное количество банков, как показатель, зависящий от ВВП и плотности населения.

Следует отметить, что установление в экономике равновесного количества банков тесным образом связано с равновесием на денежном и финансовом рынке, а также с равновесным состоянием экономики в целом. Только такой подход позволяет максимально точно определить оптимальное количество банковских организаций, которые будут способствовать обеспечению эффективного и стабильного функционирования национальной экономики.

Итак, выше мы рассмотрели ряд концептуальных подходов к определению равновесного количества банков в экономике. В качестве вывода предлагается таблица, в которой отображены точки зрения упомянутых авторов по данному вопросу.

Таблица

*Концептуальные подходы к определению равновесного количества банков в экономике*

Автор, источники	Сущность подхода
П. Гомес-Поркуэрас, Б. Джулен [4]	Равновесное количество банков – это динамичный показатель, который определяется общей суммой активов банковской системы и эффективностью инвестиций привлечённых банками средств
Р. Хаусвальд, Р. Маркес [2]	Равновесное количество банков – это функция, зависящая от технологии получения банком информации, затрат на сбор сведений о заёмщиках и их сортировку на соответствующие группы
Н. Экономидес, Р.Г. Хаббард, Д. Палиа [3]	Равновесное количество банков в условиях несовершенной конкуренции определяется уровнем затрат каждого участника на вхождение на рынок и может быть скорректировано путём государственного вмешательства
Г. Грачев [5]	Важнейшей характеристикой, определяющей равновесное количество банков, является удельный вес активов крупнейшего банка в общей сумме активов банковской системы
С. Моисеев [8]	Равновесное количество банков в экономике является показателем, который определяется площадью территории государства, ВВП, численностью населения, а также темпами инфляции

С учётом высказанного замечания, а также на основании проведенного анализа концептуальных подходов к определению сущности понятия «равновесное количество банков», следует дать его авторское определение. Равновесное количество банков представляет собой такое число банковских организаций, которое способно максимально эффективно удовлетворить спрос на финансовые ресурсы, возникающий у субъектов экономической деятельности по всей территории государства, обеспечивая одновременно высокую эффективность использования привлечённых активов. Равновесное количество банков зависит от суммы затрат, которые несёт каждый участник отрасли на сбор и систематизацию информации о заёмщиках, а также на совершенствование технологий осуществления мониторинга. При этом установление равновесного количества банковских организаций должно сопровождаться повышением макроэкономической стабильности и эффективности функционирования национальной экономики.

Рассмотренная в статье проблема требует дальнейшей разработки в части моделирования равновесного количества банков в условиях отечественной банковской системы и разработки практических рекомендаций по регулированию её структурных характеристик в целях повышения её стабильности и эффективности.

## Литература

1. Freixas X. Microeconomics of banking. Second Edition / X. Freixas, J.C. Rochet. – Massachusetts: MIT Press, 1997. – 389 с.
2. Hauswald R. Relationship Banking, Loan Specialization and Competition / R. Hauswald, R. Marquez // in Proceedings of the 36th Bank Structure and Competition Conference, Federal Reserve Bank of Chicago. – 2000. – P. 108-131.
3. Economides Nicholas. The Political Economy of Branching Restrictions and Deposit Insurance: A Model of Monopolistic Competition among Small and Large Banks / N. Economides, R. Glen Hubbard, P. Darius // The Journal of Law and Economics, XXXIX. – 1996. – October. – P. 667-704.
4. Gomis-Porqueras, P. Market Structure and the Banking Sector / Pere Gomis-Porqueras, and Benoit Julien // Economics Bulletin. – Vol. 4. – No. 24. – P. 1-9.
5. Grachev G. A. Forecasting the optimal structure of the Russian banking system / G. A. Grachev // Studies on Russian Economic Development. – Vol. 22. – No. 5. – P. 535-539.
6. Дмитриева Е. Международные закономерности равновесного количества банков / Е. Дмитриева, Д. Дмитриев // Банкаўскі веснік. – 2011. – Жнівень. – С. 39-42.
7. Diamond D.W. Financial Intermediation and Delegated Monitoring / D.W. Diamond // Review of Economic Studies. – 1984. – Vol. 51. – P. 393-414.
8. Моисеев С. Оптимальная структура банковского рынка: сколько банков нужно России? / С. Моисеев // Вопросы экономики. – 2006. – № 10. – С. 75-92.
9. Матюшин А.В. Институциональные особенности и проблемы банковской системы Украины / А.В. Матюшин // Економіка промисловості. – 2010. – № 51(3).
10. Матюшин А.В. Подходы к определению равновесного количества банков в контексте моделей организации банковской системы / А.В. Матюшин, А.В. Аборчи // Розвиток фінансових методів державного управління національною економікою: зб.наук.праць / ДонДУУ. – Донецьк, 2011. – Т. XII. – С. 144-157.

*Представлена в редакцию 22.12.2011 г.*

## МЕТОДИ ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ПОЗИКОВОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Останніми роками економічна ситуація в країні значно погіршилася. За даними Державного комітету статистики України [11] у 2009 р. інвестиції в основний капітал в Україну склали 151,78 млрд грн, що перевищило обсяг інвестицій у 2008 р. на 41,5%. Однак у 2010 р. порівняно з 2009 р. інвестиції в основний капітал скоротилися на 0,6%. У нинішній практично реалізовано потенціал, створений з радянських часів, і відсутні джерела його поповнювання. Це підтверджує динаміка показників рівня зносу основних фондів України (у 2000 р. вона дорівнювала 43,7%, у 2004 р. – 49,3, у 2008 р. – 61,2, у 2009 р. – 65, а у 2010 р. – 74,9%) (див. рисунок). Для порівняння: у розвинених країнах рівень зносу основних засобів становить 25%, а порогові індикатори економічної безпеки – 50%.

Для поживлення і збільшення потенціалу реального сектору економіки необхідні кошти для фінансування діяльності, що дозволить оновити основні фонди, сприятиме організації

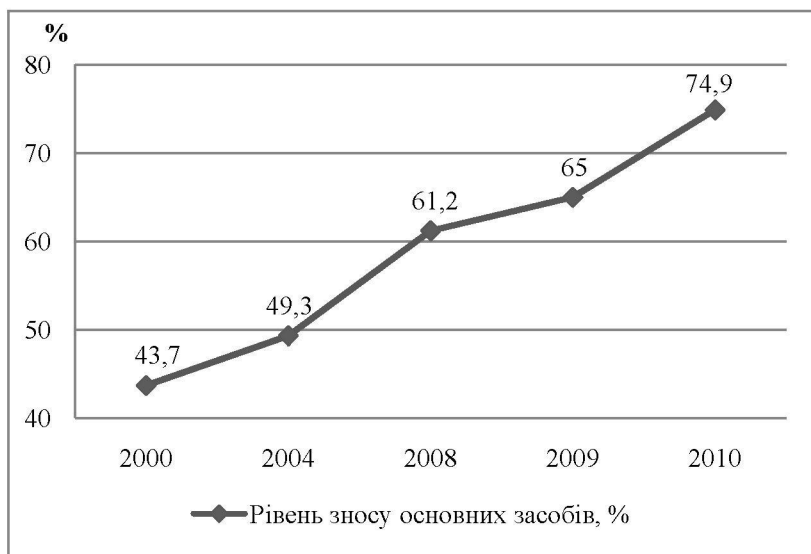


Рисунок. Динаміка рівня зносу основних засобів в економіці України

випуску нової продукції, розширенню виробничих об'єктів, реконструкції, технічному переозброєнню, формуванню основного капіталу, фінансових активів, поповненню обігового капіталу тощо. Залучення позикових ресурсів приводить до поживлення інвестиційної активності, розширює фінансові можливості підприємства.

Залучення різних позикових ресурсів (позики, облігації, кредити та ін.) для фінансування діяльності підприємств передбачає сплату відсотків за їх використання, повернення основної маси боргу, а також кошти, пов'язані з додатковими витратами. Кожне джерело позикових коштів формує свою вартість як суму витрат із забезпечення даного джерела, тому що підприємство в ринкових умовах має зберігати ліквідність, платоспроможність і працювати рентабельно. Це потребує досліджень щодо визначення складових вартості позикового капіталу. Недостатня розробленість проблеми визначення вартості позикового капіталу зумовлює труднощі з прийняттям рішень щодо капіталовкладень та оцінки бізнесу, формуванням оптимальної структури капіталу, вибором більш ефективних джерел фінансування підприємства.

Вітчизняні вчені розробили різні методи оцінки вартості позикового капіталу, використання яких достатньою мірою сприяє кваліфікованому прийняттю рішень. Це стосується, насамперед, праць таких учених, як В. Ковальов [7], І. Бланк [3], В. Бочаров [4], І. Балабанов [2] та ін.

Серед іноземних економістів, які зробили істотний внесок у розробку питань оцінки вартості позикового капіталу підприємства, необхідно виділити Ю. Бріггема [5], С. Росса [9], Р.К. Мертона [8], Ван Хорна [6] та ін.

Однак потребують вирішення питання визначення вартості позикового капіталу та необхідного його обсягу для виробництва, оцінки доступності зовнішніх коштів та вибору найбільш раціональних джерел фінансування позикового капіталу.

*Метою* статті є визначення методів оцінки вартості позикового капіталу, позначення кола проблем, які викликають певні труднощі, пов'язані з визначенням ціни боргу та пошуком шляхів їх вирішення.

Загальна сума коштів, яку потрібно сплатити за використання певного обсягу позикових ресурсів, виражена у відсотках до цього обсягу, називається вартістю позикового капіталу, тобто вартість позикового капіталу – це відношення суми коштів, яку потрібно сплатити за використання фінансових ресурсів з певного джерела, до загального обсягу коштів із цього джерела, виражене у відсотках [7, 824]. У сучасній зарубіжній та вітчизняній літературі можна зустріти різну термінологію оцінки вартості позикового капіталу: «цінність капіталу», «витрати на капітал», «витрати капіталу», «ціна капіталу» та ін. Численне існування трактувань термінів та їх застосування до визначення вартості позикового капіталу не змінює його суті: позиковий капітал як фактор виробництва і фінансовий ресурс має певну ціну, рівень якої визначається його витратами. Витрати на обслуговування позикового капіталу – це відсотки за кредит та інші витрати за кредитним договором, відрегульовані на оподаткуванні прибутку.

Фахівці стверджують [10], що сукупна оцінка позикового капіталу може бути оцінена лише умовно, оскільки ускладнюється визначенням процентної ставки, тому що вона варіюється залежно від кредитоспроможності позичальника. На практиці кредитоспроможність позичальника може визначатися кредитним рейтингом підприємства-позичальника.

Так само визначення вартості позикового капіталу залежить від обсягу залучення капіталу, нарахування процентних ставок (фіксовані чи плаваючі); конвертований або простий борг; утворення фонду погашення боргу або його відсутність. Дослідження наукових праць дозволили виявити головні фактори, під впливом яких складається вартість капіталу підприємства, і поділити їх на внутрішні та зовнішні (див. таблицю).

Таблиця

*Головні фактори, під впливом яких складається вартість капіталу підприємства*

Фактори	
внутрішні	зовнішні
1. Рівень ризику господарської діяльності підприємства, що характеризується його фінансовою стійкістю, діловою активністю та рентабельністю. 2. Політика адміністрації підприємства щодо виплат частини прибутку учасниками (власниками). 3. Галузеві особливості підприємства, що визначають тривалість його операційного циклу та рівень ліквідності активів. 4. Стадія життєвого циклу підприємства. 5. Напрями вкладення капіталу. 6. Рентабельність операційної діяльності підприємства. 7. Рівень операційного левериджу. 8. Фінансова надійність партнерів	1. Середня ставка позикового відсотка, встановлена кон'юнктурою ринку капіталів та її динамікою. 2. Величина ставки оподаткування прибутку для даного виду діяльності. 3. Доступність та різноманітність джерел формування капіталу. 4. Термін надання позики чи кредиту. 5. Обсяг капіталу, що надається у позику. 6. Рівень ризику здійснюваних операцій. 7. Кон'юнктура товарного ринку. 8. Загальний стан фінансового середовища, у тому числі фінансових ринків

На думку І. Анікіної [1, 198], процес визначення вартості капіталу підприємства проводиться в декілька етапів:

здійснюється ідентифікація основних компонентів, що є джерелами формування капіталу організації;

розраховується ціна кожного джерела окремо;

визначається середньозважена ціна капіталу на підставі питомої ваги кожного компонента в загальній сумі інвестованого капіталу;

розробляються заходи щодо оптимізації структури капіталу і формування його цільової структури.

Загальна ціна залученого капіталу являє собою середнє значення цін кожного джерела в загальній сумі капіталу. Показник характеризує відносний рівень загальної суми витрат із забезпечення кожного джерела фінансування та являє собою середньозважену вартість капіталу.

$$WACC = \sum K_i \cdot C_i, \quad (1)$$

де  $K_i$  – питома вага  $i$ -го джерела коштів у загальній величині капіталу;

$C_i$  – вартість  $i$ -го джерела коштів.

Визначення загальної вартості позикового капіталу підприємства потребує попереднього здійснення, оцінювання величини кожної її складової.

У сучасних умовах відокремлюють такі складові: банківський кредит, лізинг, вартість капіталу, що залучається за рахунок емісії облігацій, вартість товарного (комерційного) кредиту (у формі короткострокової і довгострокової відстрочки платежу); вартість поточних зобов'язань за розрахунками. Вартість позикового капіталу залежить від вибору способу залучення позикових фінансових ресурсів, джерела (власника) і визначається ринком капіталу, тобто попитом і пропозицією (якщо попит перевищує пропозицію, то ціна встановлюється на більш високому рівні).

Розраховуючи вартість основних складових позикового капіталу, використовуємо класичні формули, які визначає В. Ковальов [7, 830-831]:

1) ціна позикового капіталу у вигляді банківського кредиту визначається на основі ставки відсотка за кредит, що формує основні витрати з його обслуговування.

Вартість банківського кредиту визначається як:

$$СБК = ПК_{\delta} (1 - C_{\text{пп}}), \quad (2)$$

де  $СБК$  – ціна позикового капіталу у вигляді банківського кредиту, %;

$ПК_{\delta}$  – процентна ставка за кредитом, %;

$C_{\text{пп}}$  – ставка податку на прибуток.

Якщо підприємство несе додаткові витрати із залучення банківського кредиту, то формула (2) матиме вигляд:

$$СБК = ПК_{\delta} (1 - C_{\text{пп}}) / 1 - ЗП_{\delta}, \quad (3)$$

де  $ЗП_{\delta}$  – рівень витрат із залучення банківського кредиту до його суми, виражений десятковим дробом.

Вартість банківського кредиту необхідно обчислювати з урахуванням податку на прибуток, відсотки за користування цим джерелом включаються в собівартість продукції, зменшуючи оподатковуваний прибуток і суму податку на прибуток, що сплачують підприємства. У результаті відбувається збільшення чистого прибутку підприємства;

2) довгострокове фінансування підприємств може проводитися у формі облігаційної позики, яку можна розмістити через банки та фінансові інститути.

Ціна капіталу у вигляді облігаційної позики оцінюється на базі ставки купонного відсотка, що формує суму періодичних купонних виплат і визначається як:

$$СОЗ_{\kappa} = СК (1 - C_{\text{пп}}) / 1 - ЕЗ_{\circ}, \quad (4)$$

де  $СОЗ_{\kappa}$  – ціна позикового капіталу у вигляді облігаційної позики, %;

$СК$  – купонна ставка за облігацією, %;

$C_{\text{пп}}$  – ставка податку на прибуток;

$ЕЗ_{\circ}$  – рівень емісійних витрат відносно обсягу емісії, виражений десятковим дробом.

Якщо облігація продається на інших умовах, то базою оцінки виступає загальна сума дисконту за нею, що виплачується при погашенні, і визначається як:

$$СОЗ_{\kappa} = СК (1 - C_{\text{пп}}) 100 / (H_{\circ} - D_p) (1 - ЕЗ_{\circ}), \quad (5)$$

де  $H_{\circ}$  – номінал облігації, що підлягає погашенню;

$D_p$  – середньорічна сума дисконту за облігаціями.

Управління вартістю залученого капіталу за рахунок емісії облігацій зводиться до розробки відповідної емісійної політики, що забезпечує повну реалізацію емітованих облігацій на умовах не нижче середньострокових;

3) вартість фінансового лізингу є однією із сучасних форм залучення кредиту. Ціна лізингу визначається на основі лізингової ставки – ставки лізингових платежів.



Лізингова ставка містить дві складові:

поступове повернення суми основного боргу. Він являє собою річну норму амортизації активу, залученого на умовах фінансового лізингу, згідно з яким після оплати актив передається у власність орендаря;

вартість безпосереднього обслуговування лізингового боргу.

Ціна фінансового лізингу визначається таким чином:

$$CC_{\text{фл}} = ((I_{\text{фл}} - H_a) (1 - T) / (1 - Z_{\text{фл}})), \quad (6)$$

де  $CC_{\text{фл}}$  – вартість позикового капіталу, що залучається на умовах фінансового лізингу, %;

$I_{\text{фл}}$  – річна лізингова ставка, %;

$H_a$  – річна норма амортизації активу, залученого на умовах фінансового лізингу;

$T$  – ставка податку на прибуток, виражена десятковим дробом;

$Z_{\text{фл}}$  – рівень витрат із залучення активу на умовах фінансового лізингу до вартості цього активу, виражений десятковим дробом.

Управління вартістю фінансового лізингу визначається за двома критеріями:

вартість фінансового лізингу не має перевищувати вартості банківського кредиту, наданого на аналогічний період (інакше організації вигідніше отримати довгостроковий банківський кредит для покупки активу у власність);

у процесі використання фінансового лізингу мають бути виявлені такі пропозиції, які мінімізують його вартість.

За результатами дослідження можна сказати, що в умовах недостатнього розвитку фінансового ринку найбільш поширеним і затребуваним джерелом залучення коштів в обіг підприємства є банківський кредит, який має широку цільову спрямованість і різноманітність способів, методів залучення та погашення. Кредит є найчастішим вибором для короткострокового і середньострокового фінансування поточної діяльності невеликих і середніх проектів. Банки недостатньо кредитують реальний сектор економіки, тому що на більшість підприємств впливають причини як макроекономічного, так і мікроекономічного характеру і є фінансово нестійкими. Така ситуація робить кредитування підприємств високоризикованим, унаслідок чого процентні ставки за кредитами комерційних банків знаходяться на дуже високому рівні і кредитні ресурси для багатьох виробників є недоступними.

Одночасно з ринком банківського капіталу розвивається ринок лізингових послуг. Лізинг дає можливість оновлювати основні фонди, купувати сучасне обладнання, скорочувати витрати від його морального та фізичного зносу, не маючи достатньо великих фінансових ресурсів. Існують так само обмеження на об'єкти, які можуть бути об'єктом лізингу (нематеріальні активи, сировина, цінні папери, цілісні майнові комплекси, природні об'єкти, земельні ділянки тощо). Так само відсутність певних пільг з оподаткування ускладнює процес залучення цього джерела фінансування.

Випуск підприємствами облігацій в Україні не набув широкого застосування через слабкий розвиток ринку цінних паперів, а також через тривалий, складний процес, що складається з великої кількості взаємопов'язаних подій, заходів та обмежень. Облігації мають попит в основному у великих підприємств. Їх випуск дає достатню свободу вибору та надає можливість емітентам визначати характеристики випущених облігацій, виходячи з термінів їх обігу, розміри і порядок виплати доходів інвесторам та інших параметрів.

*Висновки.* Таким чином, підприємству необхідно знати вартість позикового капіталу свого підприємства для вибору найбільш ефективного з декількох джерел залучення капіталу; максимізації вартості підприємства за рахунок мінімізації використовуваних джерел залучення позикових коштів; для аналізу інвестиційних проектів.

Результати дослідження показали, що збільшення ринкової вартості підприємства є важливим завданням організації. Визначення вартості залучення позикового капіталу дає можливість підприємству вибирати найбільш ефективно джерело із кількох варіантів залучення капіталу для збільшення вартості компанії.

## Література

1. Аникина И.Д. Стратегия формирования заемного капитала компаний / И.Д. Аникина // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3: Эконом. Эколог. – 2009. – №2(15). – С. 197-203.
2. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 384 с.
3. Бланк И.А. Управление активами и капиталом предприятия / И.А. Бланк. – К.: Центр, Эльга, 2005. – 448 с.
4. Бочаров В.В. Корпоративные финансы / В.В. Бочаров, В.Е. Леонтьев. – СПб.: Питер, 2004. – 592 с.
5. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2-х т. / Ю. Бригхем, Л. Гапенски; пер. с англ. В.В. Ковалева. – СПб.: Экон. школа, 1997.
6. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами / Дж.К. Ван Хорн [пер. с англ.; гл. ред. серии Я.В. Соколов]. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 800 с.
7. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – 2-е изд., перераб. и доп. / В.В. Ковалев. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 1024 с.
8. Мертон Р. Финансы / Р. Мертон. и З. Боди [пер. с англ.]. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2003. – 592 с.
9. Росс С. Основы корпоративных финансов. Ключ к успеху коммерческой организации – финансовое планирование и управление / С. Росс, Р. Вестерфилд, Б. Джордан [пер. с англ.]. – М.: Лаборатория Базовых знаний, 2000. – 720 с.
10. Оценка кредитоспособности клиентов банка с применением аппарата нечеткой логики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvb/2010\\_59/belous.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvb/2010_59/belous.pdf).
11. Статистична інформація Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

*Надійшла до редакції 30.03.2011 р.*

## ТРАДИЦИОННАЯ И ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ В УКРАИНЕ

Торговля на внутреннем рынке Украины организационно представлена различными форматами: традиционными (рыночным и магазинным) и новыми прогрессивными (электронная торговля, мобильная и др.). Сегодня украинский бизнес активно интересуется таким новым коммерческим явлением, как торговля посредством виртуальной Интернет-среды, а некоторые отечественные предприятия уже не только предпринимают активные шаги в развертывании своей деятельности в Интернете, но и реально работают в виртуальном пространстве.

В настоящее время нет единой методики оценки рынка электронной торговли. Например, В. Тигипко, управляющий директор фонда TA Venture, в рамках конференции ICSEE заявила о 80% росте рынка электронной торговли за 2011 г. [1]. В то же время по статистике Украинского процессингового центра (UPC) рост составил 32% [2]. Но в любом случае эксперты сходятся в том, что рынок электронной торговли является динамично растущим.

Следует также отметить, что в Программе развития внутренней торговли Украины на период до 2012 года, утвержденной постановлением Кабинета Министров Украины от 24.06.2009 г. № 632, в числе стратегических целей и приоритетов предусмотрено внедрение новых технологий в торговом и сервисном обслуживании.

Анализ последних публикаций свидетельствует, что отечественными и зарубежными экономистами исследуются проблемы и особенности развития торгово-технологических процессов торговли с учетом развития Интернет-технологий. Так, в работе Б. Бермана и Дж. Еванса [3] подробно описаны проблемы розничной торговли, включая поведение потребителей, информационные системы, местоположение магазинов. Каждый раздел включает практические рекомендации по использованию сети Интернет для решения обозначенных задач.

Следует отметить вклад в развитие отечественной науки в вопросах торговли А. Мазараки. В его работах [4, 5] раскрывается понятие "торговля" и как историко-философская, и как экономическая категория. Показывается развитие инструментов торговой деятельности вплоть до использования Интернета.

Среди работ, посвященных конкуренции в торговле и опубликованных в последнее время, можно выделить исследования Т. Носовой [6] и Н. Тарнавской [7]. Они носят институциональный характер, причем торговля рассматривается как единый институт, в рамках которого и происходит конкуренция.

В целом в отечественной литературе вопросом развития торговли в условиях Интернет-среды, особенностям ее конкуренции, пока отводится недостаточно внимания, что актуализирует исследование в этом направлении. В частности, в украинской специализированной литературе вопрос конкуренции электронной и традиционной торговли не рассмотрен.

Поэтому целью статьи стало исследование институциональных изменений, происшедших в связи с проникновением и развитием Интернета в сферу торговли в Украине, выявление наличия конкуренции между институтами и ее последствий.

За последние двадцать лет как в мире в целом, так и в Украине произошли значительные изменения. Развитие технологий качественно поменяло многие отрасли народного хозяйства. Новые экономические формации внесли структурные изменения в саму экономику Украины. Те вещи, которые для советского человека были даже теоретически невозможны, сейчас являются повседневным фактом. Возможность открыть собственный бизнес, наличие сотовой связи, получение информации посредством сети Интернет – всё это коренным образом изменило жизнь. На текущий момент большинство новых, но уже повседневных, процессов являются не изученными с точки зрения экономической науки. Зачастую правила поведения участников данных процессов уже сложились, поэтому в данной работе для их анализа выбран институциональный подход.

В настоящее время в Украине институциональный подход весьма популярен [8]. Несмотря на это единая терминологическая база пока не сложилась. В данной работе под "институтом" подразумевается как совокупность формальных и неформальных правил, так и механизмы их реализации. Это определение позволяет выделить в составе института три основных элемента: правила

поведения экономических агентов в определенных ситуациях; механизм реализации этих правил и правила поведения гарантов выполнения этих правил в случаях выявления отклонений от них.

Для продавца online и offline торговля может быть просто разными каналами продаж. В то же время электронная и традиционная торговля являются качественно различными процессами, обладают различными транзакционными издержками. Поэтому их конкуренцию следует рассматривать именно как конкуренцию институтов.

Конкурентная победа того или иного института означает, что именно он получил массовое распространение в экономическом поведении, систематически используется в схожих экономических ситуациях подавляющим большинством хозяйствующих субъектов.

Проигрыш института в конкурентной борьбе означает, что данное правило перестает применяться вообще или же экономические агенты следуют ему в схожих ситуациях принятия решений лишь изредка.

Как известно, конкуренция институтов может быть следующих видов [9]:

конкуренция между государственными институтами «развитых» стран за право быть образцом в данной «развивающейся» стране [10].

конкуренция между государственными и общественными институтами за определение поведения данного экономического субъекта, являющегося юридическим лицом [11].

институты существуют "параллельно" с рынком товаров и услуг, причем любая сделка всегда сопровождается выбором института [12, 13]. То есть конкуренция идет как между участниками рынка, так и между институтами, которые они представляют.

В данной работе мы будем рассматривать именно третий вид конкуренции институтов. Таким образом, предметом данного исследования является конкуренция институтов электронной и традиционной торговли, а объектом исследования – поведение субъектов в ходе совершения процессов купли-продажи, причем как и с использованием Интернета, так и без него.

Рассмотрим поведение покупателя. В ходе совершения покупки субъект может проходить такие этапы:

осознание потребности;

выбор товара, сбор информации о товаре;

непосредственно сама покупка (покупка и получение товара);

формирование мнения о результате покупки (удовлетворена ли потребность? Соответствует ли результат ожиданиям?).

С точки зрения осознания потребности маркетинг выделяет запланированные и незапланированные покупки [14], то есть покупки, осознание потребности в которых происходит уже во время самой покупки. Стоимость товаров, покупаемых подобным образом, обычно не превышает 5% месячного заработка покупателя. Казалось бы, сумма не большая, но текущее развитие интернет-платежей не дает электронной торговле продавать товары таким образом. У потенциального покупателя зачастую просто нет нужной суммы средств в платежной системе или на карточке. Кроме того, традиционной торговле проще стимулировать покупателей к незапланированным покупкам. Например, в супермаркетах повседневные товары располагаются в самой дальней части, а в интернет-магазине такой метод просто отпугнет покупателя.

Для товаров стоимостью выше 50% месячного заработка вопрос выбора места покупки, бренда, марки товара очень актуален. Для этих целей идеально подходит Интернет. Во-первых, транзакционные издержки по поиску информации в сети Интернет невероятно низки. Во-вторых, поисковые системы позволяют находить релевантную информацию. В-третьих, на специализированных форумах или прямо на странице описания товара можно легко получить мнение о товаре от людей, которые его уже приобрели. Как результат, не редки ситуации, когда покупатель после выбора товара в Интернете приходит в оффлайн-магазин за покупкой и уже разбирается в товаре лучше продавца-консультанта.

Казалось бы, парадокс: в сети Интернет лучше представлена информация, где зачастую цена ниже, но покупатель совершает покупку в оффлайн-магазине. Возможные причины таковы:

традиционная торговля предлагает лучший сервис, гарантии на товар;

в интернет-магазине нет товара на складе;

потребителя не устраивает процесс оплаты или срок доставки.

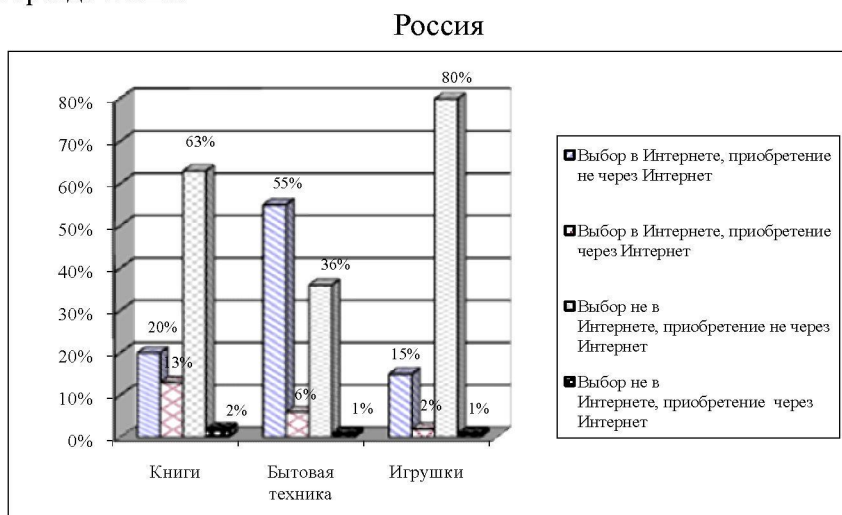
Возможна и обратная ситуация, когда после выбора товара в оффлайн-магазине, после того как покупатель убедился в качестве товара лично, он совершает покупку в онлайн-магазине. Как правило, причиной является более низкая цена.

В случае удачной покупки формирование мнения о результате и его последствия являются сходными. Удовлетворенный покупатель в случае потребности в подобном товаре идет на тот же сайт или в тот же магазин, то есть не тратит временные и прочие ресурсы на повторный процесс выбора. Так же он может рекомендовать знакомым приобретенный товар, причем даже в ближайшем оффлайн-магазине. Это работает так называемое сарафанное радио. В случае же неудачной покупки поведение пользователя определяется его затратами на замену или возврат товара. Как правило, замена/возврат купленного в Интернете товара требует больших транзакционных издержек, чем в обычный магазин. Поэтому покупатель зачастую компенсирует свою неудовлетворенность негативным отзывом на форуме или сайте продавца.

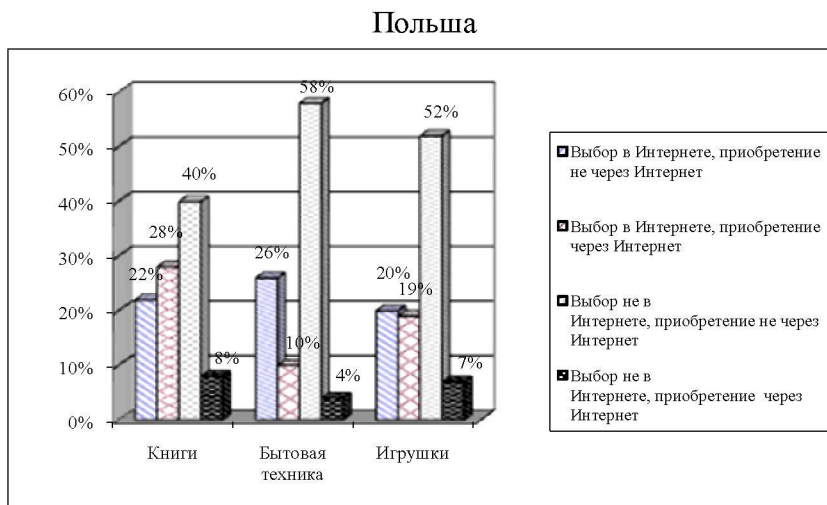
Резюмируя вышеизложенное, можно сделать вывод, что конкуренция институтов, с точки зрения покупателя, идет на всех этапах покупки. Причем возможно использование обоих институтов одновременно, но окончательный результат в этой борьбе определяется «голосованием рублем», то есть выбором, где же собственно совершается покупка.

В настоящий момент статистики по Украине по этому вопросу, к сожалению, нет. Поэтому для подтверждения данного факта, в связи с близостью степеней развития отечественной и российской интернет-коммерции, приведем статистику по Российской Федерации.

Для сравнения приведем аналогичную диаграмму для Польши, где уровень развития интернет-коммерции гораздо выше.



*Рис. 1. Структура выбора некоторых групп товаров жителями России [15]*



*Рис. 2. Структура выбора некоторых групп товаров жителями Польши [15]*

На данных диаграммах можно увидеть, что сумма не равна 100%. Очевидно, это вызвано ошибками округления. Несмотря на это, сервис [www.consumerbarometer.com](http://www.consumerbarometer.com) в целом предлагает хорошие статистические данные в свободном доступе, по различным странам и в разных разрезах. Создан он в апреле 2010 г. IAB Europe в партнерстве с TNS Infratest и Google.

Перейдем к поведению продавцов. Очевидно, структурировать его так же подробно, как поведение покупателей не представляется возможным. Поэтому выделим основные сферы, в которых наблюдаются различия электронной и традиционной коммерции:

- начальные инвестиции;
- логистика;
- текущие затраты;
- организационные издержки.

Начнем рассмотрение с логистики, так как именно в ней на текущий момент существует наибольшее различие. На текущий момент большинство украинских интернет-магазинов не имеют своих товарных запасов, за исключением очень крупных интернет-магазинов, таких как Rozetka, «Сокол». У обычного интернет-магазина хорошо налажены партнерские взаимоотношения с оптовыми продавцами, товар сразу с оптового склада отправляется конечному клиенту. Интернет-магазин зачастую имеет операционный кредит у поставщика, поэтому потребности в оборотных активах минимальны.

При такой схеме работы традиционная формула оборота:

Деньги 1 => Товар => Деньги 2

для интернет-магазина превращается в

Товар 1 => Деньги => Товар 2

При этом товар перестает быть средством заработка, а становится кредитным инструментом. Из этого следует, что продавец стремится продать товар как можно быстрее, причем зачастую с минимальной маржой. В традиционной торговле, где формула оборота не изменилась под действием института, такое возникает только при распродаже товарных остатков залежалого товара.

Текущие затраты в традиционной торговле выше, чем в электронной.

Во-первых, есть различие в обновлении товарной витрины. Интернет-магазину для новой товарной единицы необходимо добавить в базу данных информацию, которую зачастую предоставляет поставщик. Традиционному магазину требуются несопоставимо большие затраты – купить единицу товара для демонстрации на витрине.

Во-вторых, совокупная заработная плата работников традиционного магазина выше, чем в интернет-магазине [16, 17]. Это вызвано как наличием подсобных работников (охранники, уборщики, кассиры), так и тем, что консультант в интернет-магазине может за рабочий день обслужить большее количество клиентов [3]. Это достигается за счет повторного использования информационных материалов сайта.

В-третьих, арендная плата за торговые и складские площади гораздо выше затрат на аренду офиса интернет-магазина. Хотя у обычного магазина зачастую тоже есть площади для выполнения офисных задач.

Четвертый, заключительный пункт – реклама. Как правило, в пересчете на одного клиента интернет-магазин тратит больше денег на рекламу. Это вызвано тем, что случайных посетителей в интернет-магазинах как таковых не бывает. В то время как в обычный магазин легко может зайти проходивший мимо человек. Как результат в «воронку продаж» [14] обычного магазина поступает больше клиентов за меньшие деньги. Уровень же конверсии из посетителей в покупатели в интернет-магазинах ниже, по причине слабого развития онлайн-платежей. В связи с этим интернет-магазин вынужден тратить на рекламу больше денег, чем обычный магазин. Но в сумме его текущие затраты будут все же меньшими, чем у традиционной торговой точки с такими же оборотами.

На основании вышеизложенного легко догадаться, что начальные инвестиции при открытии интернет-магазина на порядок ниже, чем при открытии обычного магазина. Так, затраты на создание и наполнение сайта с посещаемостью до 5000 пользователей в сутки составляют 20-100 тыс. грн. [0], в то время, как открытие такого магазина в оффлайне обходится в 150-500 тыс. грн. Зачастую организаторы интернет-магазинов, имея более скромные денежные средства, обладают и меньшим опытом ведения бизнеса. В результате оценка рисков производится не верно. Ярким

примером является закрытие интернет-магазина из-за возврата двух ноутбуков в течение недели. У владельца просто не было своих средств, чтобы рассчитаться с клиентами.

Следует также упомянуть то, что доходность в интернет-торговле на вложенный капитал велика, а вот маржа на единицу товара низкая. В традиционной торговле – наоборот. Главной причиной этого является преимущественно ценовая конкуренция среди интернет-магазинов, в то время как в традиционной торговле среди магазинов конкуренция за клиента идет большей частью за счет сервиса.

Организационные издержки в интернет-магазинах и традиционного имеют различную структуру. В первую очередь сюда надо отнести взаимоотношения с поставщиками. В украинских реалиях не существует идеального варианта, когда изменение товарных остатков на складе поставщика становится известно продавцу моментально. По сути, это вопрос качества b2b интернет-коммерции, а его нет. Это вызвано отсутствием долгосрочных инвестиций в интернет-торговлю. Она существует в большей своей массе за счет товарных кредитов, а не инвестиций. Для традиционного магазина вопрос об информационных потоках так остро не стоит, им важны товарные потоки. А в налаживании их заинтересованность поставщиков намного больше.

Еще один немаловажный факт – интернет-магазинам гораздо проще избегать проверок со стороны государства. Это позволяет сэкономить как на уплате различных налогов, так и получить нечестные конкурентные преимущества посредством продажи «серого» товара.

Таковы различия продавцов в институтах традиционной и электронной торговли. Но в реальной жизни доля чистых представителей того или иного института незначительна.

Дело в том, что при достижении определенного уровня развития любой интернет-магазин стремится сделать так называемую точку «самовывоза», в которой клиент может, не дожидаясь курьерской доставки, получить товар. Добавив туда демонстрационную витрину, интернет-магазин фактически открывает первую торговую точку конкурирующего института традиционной торговли. Зачастую это становится решающим конкурентным преимуществом перед другими интернет-магазинами.

Аналогичная картина наблюдается и среди крупных представителей традиционной торговли – любая крупная торговая сеть стремится открыть свой интернет-магазин. Причиной этого является желание получить новые каналы сбыта. Новый интернет-магазин вынужден конкурировать с другими участниками института электронной торговли. Естественно, происходит это в первую очередь за счет цены. В результате получается парадоксальная картина, когда интернет-магазин торговой сети конкурирует с ее филиалами, предлагая тот же товар по более низкой цене.

Таким образом, конкуренция институтов, с точки зрения продавцов, идет посредством выбора каналов продаж, которые предлагает институт, но продавцы, с целью увеличения прибыли, стремятся использовать оба института.

В настоящее время отсутствуют долгосрочные инвестиции в электронную торговлю Украины. Конечно, это общеэкономическая тенденция в наших реалиях, но в традиционной торговле все же «длинных» инвестиций и кредитов значительно больше. Учитывая это, рассмотрим последствия конкуренции институтов для экономики Украины. Ситуация может развиваться следующим образом:

1. Слияние интернет-магазинов и традиционных в единый институт. Процесс длительный, но его начало мы наблюдаем уже сейчас.

2. Конкуренция среди интернет-магазинов посредством демпинга не сможет продолжаться бесконечно долго. Часть магазинов начнут объединяться, часть начнут конкурировать не ценой, а сервисом, продвигая собственный бренд.

3. Производители введут политику единой цены, независимо от канала продаж. Первым такую политику уже ввела компания Apple [18]. Это позволит ввозить в Украину более разнообразный товар, улучшить сервис. Так, в настоящее время, выбор профессиональных фотоаппаратов невероятно низок именно из-за демпинга интернет-магазинов.

4. Лоббирование законов укрепляющих положения традиционной торговли. Бизнесмены, представляющие традиционную торговлю, обладают большими экономическими средствами для

достижения конкурентных преимуществ на законодательном уровне. Так, принятый Закон «О внутренней торговле» ярко это демонстрирует<sup>1</sup>.

5. Слабая позиция отечественных интернет-магазинов в конкуренции с зарубежными как по качеству обслуживания, так и по ценам. В китайских интернет-магазинах предлагают гораздо больший выбор и значительно меньшие цены, чем в отечественных. А американский Amazon доставляет свою электронную книгу в г. Киев за три дня, так же как и в киевский магазин доставляет принтер [19].

6. Следствием п.5 будет увеличение реального спроса на валюту по причине увеличения числа торгуемых товаров (tradable goods) [20], а значит, произойдет фактическое ослабление курса гривни.

Все вышеизложенное позволяет сделать вывод, что скорее всего победы одного института над другим не произойдет, борьба перейдет в слияние этих институтов.

Во-первых, это вызвано тем, что правила поведения покупателей сложились так, что покупатель легко может использовать оба института на всех стадиях покупки. В настоящее время часто наблюдается использование различных институтов в фазе выбора товара и в фазе его непосредственной покупки. В ходе расчета за товар происходит «голосование рублем», которое и определяет развитие того или иного института, а также усиливает конкуренцию между ними.

Второй причиной слияния институтов является желание предпринимателей использовать каналы продаж, предлагаемые каждым из институтов. Это, безусловно, способствует слиянию, несмотря на различие издержек, возникающих в результате деятельности магазинов каждого из институтов.

Для снижения отрицательного влияния конкуренции институтов торговли в Украине необходимо: сформулировать единую терминологическую базу в законодательстве, разработать подход к налогообложению электронной торговли, с учетом особенности данного института, стимулировать долгосрочные инвестиции в электронную торговлю. Это позволит Украине привести такую важную отрасль хозяйства, как торговля, к соответствию мировым тенденциям.

---

<sup>1</sup> Усложнена процедура открытия интернет-магазина; введено обязательное наличие офиса, не всегда нужного интернет-магазину; данное новое, противоречащее другим законодательным документам, определение электронной торговли.



## Литература

1. Как интернет-торговля приняла удар закона: первые оценки. – <http://e-commerce.com.ua/2011/11/%D0%BA%D0%B8%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B5%D1%82-%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BB%D1%8F-%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BD%D1%8F%D0%BB%D0%B0-%D1%83%D0%B4%D0%B0%D1%80-%D0%B7%D0%B0/>.
2. Оборот електронних торговців в Україні збільшився на 32% [http://www.business.ua/articles/companies/Oborot\\_elektronnyh\\_torgovcev\\_v\\_Ukraine\\_uvelichilsya\\_na\\_-22678/](http://www.business.ua/articles/companies/Oborot_elektronnyh_torgovcev_v_Ukraine_uvelichilsya_na_-22678/).
3. Берман Барри. Розничная торговля: стратегический подход. 9-е изд.: пер. с англ. / Барри Берман, Джозел Эванс. – М.: Изд. дом "Вильямс", 2009. – 1184 с.
4. Мазараки А.А. Торгова реклама: теорія і практика управління: моногр. / А.А. Мазараки, Т.В. Дубовик, В.В. Ортинська. – К.: Київ. нац. торг.екон. ун-т, 2009. – 188 с
5. Мазараки А.А. Торговля: история, цивилизация, мораль / А.А. Мазараки. – К.: Книга, 2010. – 624 с.
6. Носова Т.Ю. Взаимосвязь институциональной среды и институциональной конкуренции / Т.Ю. Носова // Вісник Харків. нац. ун-ту ім. В.Н. Каразіна. – 2009. – № 851– С. 38-43.
7. Гарнавська Н. Новітні прояви кокуренції в суспільстві, яке базується на знаннях / Н.Гарнавська // ЕкономікаУкраїни. – 2008. – № 2. – С. 4-16.
8. Дементьев В.В. Институциональная теория в Украине: направления исследований, особенности, перспективы / В.В. Дементьев // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – Вып. 103-1, 2006. – С. 17-31.
9. Либман А.М. Институциональная конкуренция и постсоветская трансформация (Влияние неформальных институтов) / А.М. Либман // Общественные науки и современность. – 2006. – №6. – С. 53-64
10. Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов / В.М. Полтерович // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 3.
11. Валевиц Ю. Институциональное равновесие / Ю. Валевиц // Экономический вестник. – 2002. – Т. 2. – № 2.
12. Тамбовцев Е.Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений / Е.Л.Тамбовцев // Общественные науки и современность. – 2001. – № 5.
13. Ellicson R. S. The Market for Social Norms // American Law and Economics Review. – 2001. – Vol. 3.
14. Котлер Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. / общ. ред. и вступ. сл. Е.М. Пеньковой / Ф. Котлер. – М.: Прогресс, 1990. – 672 с.
15. Статистические данные потребительского барометра. – Режим доступа: <http://www.consumerbarometer.com>.
16. Как открыть интернет-магазин в Украине: пошаговый путеводитель – [http://www.prostobiz.ua/biznes/biznes\\_start/stati/kak\\_otkryt\\_internet\\_magazin\\_v\\_ukraine\\_poshagovyy\\_putevoditel](http://www.prostobiz.ua/biznes/biznes_start/stati/kak_otkryt_internet_magazin_v_ukraine_poshagovyy_putevoditel).
17. Всеукраинская база вакансий [jooble.com.ua](http://jooble.com.ua).
18. Авторизованный партнер Apple. Кто он? –<http://www.ierc.com.ua/ru/partners/WhoIs.aspx>.
19. Баранский Слава. Как я покупал читалку AmazonKindle. – <http://liferhacker.ru/2011/09/16/kak-ya-pokupal-chitalku-amazon-kindle/>.
20. Arnold C. Harberger “Economic Growth and the Real Exchange Rate: Revisiting the Balassa-Samuelson Effect,” Paper prepared for a Conference Organized by the Higher School of Economics. – Moscow. – April. – 2003.

*Представлена в редакцию 14.12.2011 г.*

## ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ СТОИМОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА

Вопросы финансовой политики предприятий по управлению капиталом получили широкое освещение в зарубежной и отечественной экономической литературе, что позволило сформировать определенную теоретическую и методологическую базу, позволяющую принимать управленческие решения, направленные на максимизацию рыночной стоимости предприятия, оптимизацию структуры капитала, привлечение инвестиций, повышение капитализации, как интегрированного показателя развития предприятия. Важный вклад в разработку указанных проблем внесли работы А. Домодарана, Т. Коллера, Т. Коупленда, Д. Норта, Ф. Модильяни, И. Бланка, Е. Григорьева, А. Грязнова, В. Ковалева, Г. Хотинской и др. Развитие теории управления капиталом и стоимостью предприятий в Украине связано с работами О. Терещенко, М. Козориз, Т. Керанчука, Л. Маляреца, Н. Чумаченко, А. Амоши, О. Гриценко, Л. Маркус и других ученых.

При значимости исследования проблем управления стоимостью капитала остается много нерешенных вопросов. Прежде всего требуют решения вопросы расширения источников дополнительного капитала, формирования его оптимальной структуры и роста капитализации. Кроме того, необходимо уточнить сущность капитализации как концентрированной оценки стоимости предприятия, которая проявляется через интегрированную оценку факторов капитализации (устойчивости, прибыльности, спроса на продукцию, квалификацию персонала и других характеристик). При этом следует отметить, что существует оценка стоимости предприятия обществом, а общественное признание проявляется в рыночной цене на акции предприятия. В связи с этим при формировании стратегии развития предприятия, ориентированной на рост стоимости капитала (капитализации), необходимо решение следующих вопросов: выделение приоритетов и направлений повышения капитализации; разработка мероприятий по поддержанию финансовой устойчивости предприятий; прогнозирование объемов привлечения финансовых ресурсов для дальнейшего развития предприятия; совершенствование организационной структуры за счет оптимизации бизнес-процессов, бизнес-единиц, которые влияют на формирование стоимости капитала.

Исследования подтверждают, что капитализацию можно определить как интегрированный оценочный показатель, который характеризует инвестиционную привлекательность и кредитоспособность организации. Он формируется не только из внутренних факторов хозяйствующих субъектов, но и характеристик внешней среды (темпа инфляции, величины депозитных и кредитных ставок и др.). Достижение финансовой устойчивости предприятия можно обеспечить за счет формирования и реализации общеэкономической стратегии развития, на основе которой предприятие разрабатывает соответствующую программу действий. В общеэкономической стратегии раскрываются цели и средства их достижения. Общеэкономическая стратегия представляет собой набор определенных алгоритмов и компонентов с приоритетом на повышение капитализации, что позволит осуществить прогноз объемов финансовых ресурсов, необходимых на развитие корпораций.

В связи с этим *целью* статьи является разработка принципов формирования экономической стратегии развития предприятия на основе применения стоимостно-ориентированных подходов к оценке его стоимости.

Достижение поставленной цели потребует решения следующих задач:  
исследовать основы управления стоимостью капитала предприятия;  
проанализировать механизмы и факторы генерирования стоимости предприятия (компании);  
обосновать процесс формирования экономической стратегии предприятия, направленной на возрастание стоимости.

Основным фактором эффективной хозяйственной деятельности предприятия является его капитал. Являясь главной экономической базой создания и развития предприятия, капитал в процессе своего функционирования обеспечивает интересы инвесторов, кредиторов, собственников и персонала предприятия. Управление капиталом осуществляется с помощью оценки его стоимости.

Следует отметить, что концепция оценки стоимости капитала имеет эволюционный характер (рис. 1). Так, до 1980-х годов XX века менеджмент сосредоточивал свое внимание на получении наибольшей прибыли. Обеспечение активами, необходимыми для увеличения стоимости его

капитала, отодвигалось на второй план. При этом сущность управления капиталом сводилась к следующему: при получении прибыли в достаточном объеме, оборот активов и финансирование новых капиталовложений осуществлялись автоматически. И только в 1990-е годы XX века связь между базой активов, прибылью и капиталом получила четкое отражение в форме рентабельности активов и капитализации. Это послужило толчком к поиску оптимальных управленческих решений на основе сложных, но адекватных способов оценки стоимости капитала. На практике основным препятствием по определению достоверных показателей эффективности были особенности бухгалтерской прибыли и балансовой оценки.

В современных рыночных условиях хозяйствования появились новые показатели в оценке стоимости капитала, а именно: показатель экономической прибыли (как разницы между денежными потоками и затратами по привлечению инвестиций), а также принципиально новое понимание денежного потока в формировании стоимости.

В экономической литературе существуют разные определения стоимости капитала (см. таблицу). Анализ приведенных определений позволяет сделать вывод о том, что стоимость капитала рассматривается как норма прибыли, доходности или как уровень затрат по привлечению капитала. Следует отметить также, что стоимость капитала может оцениваться с позиций внутрихозяйственной деятельности исходя из текущей стоимости ожидания денежных потоков и при этом иметь внешнюю оценку.

Внешняя оценка стоимости капитала делается с позиций инвесторов и кредиторов, в этом случае формируется рыночная стоимость капитала.

В современных условиях развития рыночных отношений, как отмечает О. Король, получает дальнейшее развитие проблема соотношения роста стоимости капитала и затрат на его приобретение [7, 132]. Как подтверждает и Г.О. Крамаренко, стоимость капитала не сводится только к цене привлечения капитала, а учитывает и результаты хозяйственной деятельности в целом.

При этом следует отметить, что важнейшее значение приобретают вопросы совершенствования структуры

Таблица

*Определение стоимости капитала*

Автор	Определение
В.В. Ковалев [1]	Цена капитала показывает, какую сумму следует заплатить за привлечение единицы капитала из данного источника
Дж.К. Шим, Дж.Г. Сигел [2]	Стоимость капитала определяется как норма прибыли, которую компания предлагает за свои ценные бумаги для поддержания их рыночной стоимости
И.А. Бланк [3]	Стоимость капитала представляет собой цену, которую предприятие платит за его привлечение из различных источников
Г.Б. Поляк, И.А. Акодис, Т.А. Караева и др. [4]	Стоимость капитала – это средневзвешенная цена, которую компания уплачивает за средства, используемые для формирования своего капитала
В.И. Терехин, С.В. Моисеев, Д.В. Терехин и др. [5]	Под стоимостью капитала понимается его доходность или прибыль, которая необходима инвесторам (акционерам)
Г.О. Крамаренко, О.Е. Черная [6]	Стоимость капитала представляет собой цену совокупных элементов капитала, которая создает его структуру с позиций эффективности его формирования за счет внутренних и внешних источников для продуктивного использования в хозяйственной деятельности предприятия

капитала, привлечения дополнительных финансовых ресурсов для его изменения. Вместе с тем современная экономическая наука использует стоимость капитала как показатель капитализации предприятия, который выступает обобщающим показателем экономического состояния хозяйствующего субъекта. В то же время особенности проявления капитализации в различных производственных и институциональных условиях, воздействие ее на ускорение экономического роста требуют формирования теоретической и практической базы для принятия управленческих решений, которые позволяют максимизировать рыночную стоимость предприятий.

Таким образом, управление стоимостью капитала является необходимым условием повышения рыночной стоимости предприятия и его капитализации.

Построение стоимостно-ориентированной модели управления стоимостью капитала нуждается в осмыслении эволюции стоимостно-образующих процессов. Стоимостный подход к социально-экономическим проблемам наблюдается в работах экономистов разных школ и направлений в течение всей сознательной истории человеческого бытия. Каждый подход основывается на определенных теориях, наиболее распространенными из которых являются теория трудовой стоимости, предельной полезности, спроса и предложения, факторов производства, институциональная.

Исследование эволюции научной мысли по определению экономической природы стоимости позволило сделать вывод, что невозможно использовать только затратные или доходные концепции стоимости капитала. В то же время проблемы стоимости в исследованиях зарубежных и отечественных ученых рассматриваются в двух направлениях: во-первых, это направление экономической теории, в котором исследуется субстанциональная основа стоимости (на макроуровне); и во-вторых, в рамках финансовой науки (на микроуровне), что связано с определением размера стоимости активов. Соединение этих двух направлений обеспечивает практическую направленность выводов экономической теории по проблемам экономической сущности стоимости и углубляет научный фундамент по оценке стоимости предприятий.

Основы теории стоимости были заложены классиками экономической науки В. Петти, А. Смитом, Д. Рикардо, в работах которых была выдвинута гипотеза, что обмен товаров регулируется затратами труда на их производство. Появление теории трудовой стоимости было обусловлено уровнем экономического развития, эпохой зарождения капитализма и периодом становления рыночных отношений при сравнительно ограниченном уровне спроса и предложения. При определении цен (стоимости) производитель ориентировался на расходы времени, материалов и т.д., т.е. на расходный подход.

В условиях роста конкуренции, монополизации производства, обострения экономических отношений положения теории трудовой стоимости преимущественно применялись при рассмотрении макроэкономических процессов. В XIX веке постепенно стали переходить к построению теории стоимости на основе полезности товаров. Представители маржиналистской экономической школы определили стоимость как характеристику того, насколько важными являются товары, таким образом появилась теория общего равновесия, основным представителем которой является А. Маршалл [8]. Развитие рыночных институтов сопровождалось распространением доходного подхода к оценке стоимости. Исследования современных ученых показывают, что теоретическая конструкция стоимости может создаваться на основе отказа от принципа монизма и синтеза отдельных элементов трудовой теории и маржинализма и строиться на основе научных разработок представителей неоклассической экономической школы, которые утверждают, что рынок, конкуренция и гибкость цен являются лучшими механизмами установления экономического равновесия [9, 133].

Следует отметить, что управление стоимостью компаний (предприятие) основывается на ранее рассмотренной концепции стоимости капитала. Однако в настоящее время не существует единого мнения исследователей по определению этого понятия. Так, известный американский ученый Т. Коупленд акцентирует внимание на том, что правильно налаженное управление стоимостью означает, что все аналитические методы управления компании и приемы менеджмента направлены к одной общей цели: помочь компании максимизировать свою стоимость, строя процесс принятия управленческих решений на ключевых факторах стоимости [10, 116], а использование показателя стоимости компании является наиболее целесообразным, так как именно этот показатель дает возможность достигнуть определенных компромиссов между участниками, которые заинтересованы в деятельности компании. В качестве основного индикатора стоимости автор предлагает использовать дисконтированный денежный поток компании и считает, что новая стоимость создается лишь тогда, когда компании получают такую отдачу от инвестированного капитала, которая превышает затраты на его привлечение.

Таким образом, концепция управления стоимостью компании больше углубляет общую концепцию стоимостью, так как в систему управления встраиваются механизмы принятия крупных стратегических и оперативных решений. Управление стоимостью призвано усовершенствовать принятие решений на всех уровнях управления организации, т.е. менеджерам низшего звена

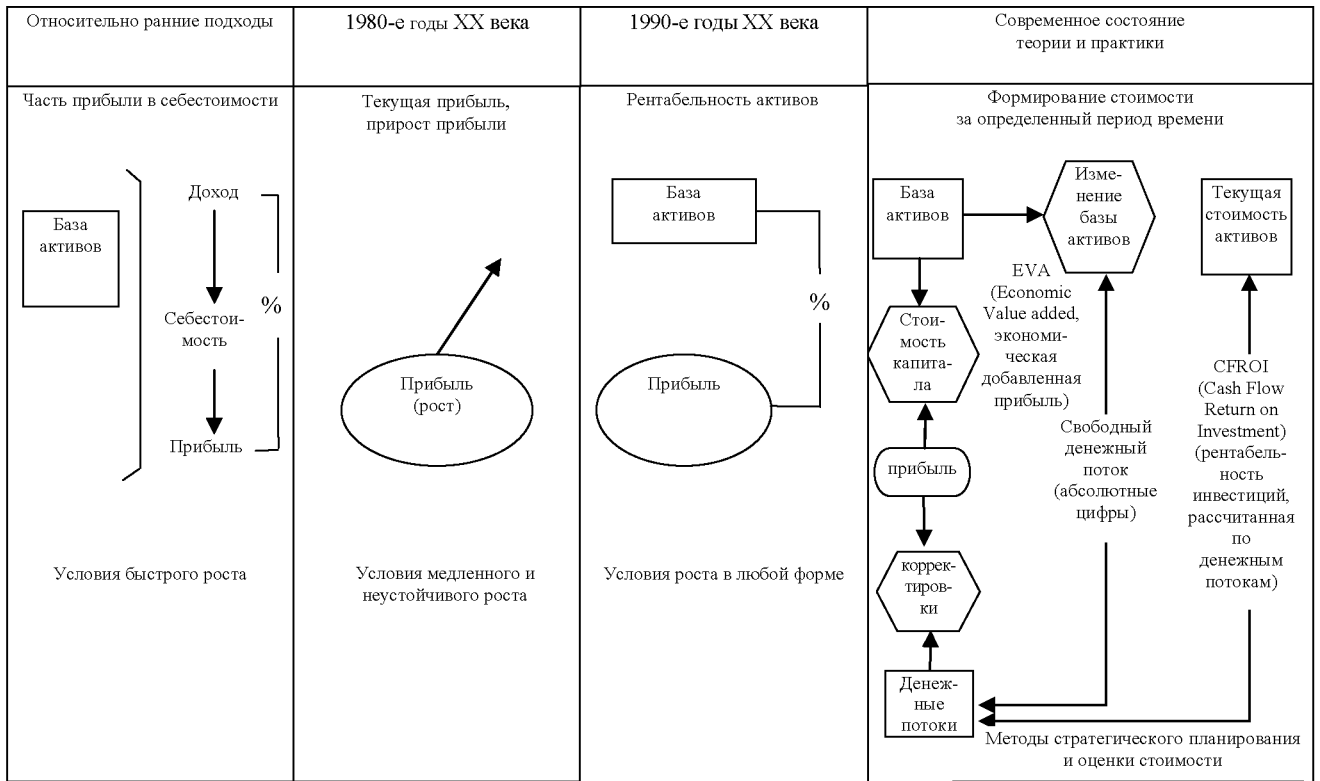


Рис. 1. Эволюция базовых концепций оценки стоимости капитала

нужно научиться использовать стоимостные показатели для принятия управленческих решений. Такое управление представляет собой непрерывную реорганизацию, направленную на достижение максимальной стоимости.

Как утверждает Т. Коупленд, управление стоимостью не должно сводиться к методологии стоимостной оценки. Управление стоимостью – это процесс, направленный на качественное улучшение стратегических и оперативных решений на всех уровнях организации за счет концентрации общих усилий на ключевых факторах стоимости. Такие функции управления стоимостью, как планирование, бюджетирование, оценка результатов деятельности, выработка целевых нормативов, разработка системы материального поощрения, а также мониторинг этой деятельностью позволяют принимать управленческие решения на разных уровнях управления, направленные на создание новой стоимости. Именно, применяя концепцию управления стоимостью предприятия, появляется возможность у предприятий определять и сравнивать стоимости альтернативных стратегий, а также осуществлять постоянный пересмотр стратегии.

Кроме того, Т. Коупленд предложил четыре основных принципа, на которых базируется управление стоимостью компании [10]:

1. Эффективность – главная цель. Управление стоимостью помогает определить конкретные задачи финансовой деятельности, которые ставят перед собой компании;
2. Стратегия и структура. Управление стоимостью помогает компаниям выбрать одну из альтернативных стратегий и оценить ресурсы, необходимые для реализации намеченных стратегических планов;
3. Рабочие группы представляют собой основные структурные элементы организации. Им нужны четкие целевые нормативы эффективности и правильные показатели для ее измерения. Управление стоимостью помогает компании вырабатывать эти нормативы и показатели;
4. Необходимо определить зоны особого внимания. Выявление ключевых факторов стоимости, управление стоимостью создает основу для нахождения правильных компромиссов между конкурирующими целями компании.

Украинский ученый О.Г. Мендрул стоимость предприятия определяет как показатель, во круг которого под влиянием разнообразных факторов формируются цены, и который характеризует денежные отношения между заинтересованными лицами в данном предприятии (покупателями, продавцами, акционерами, менеджерами, кредиторами, инвесторами и др.), а также отражает взгляд рынка на выгоды от использования предприятия (его имущества, корпоративных и других прав) [11, 56]. В научных исследованиях существуют понятия «цена компании» и «стоимость компании», что не является адекватными категориями. Так, цена показывает, что может получить собственник в момент реализации объекта, а стоимость проявляет затраты, связанные с объектом и понесенные собственником на определенный период времени.

Однако следует отметить, что цена компании не может быть самостоятельным объектом управления, так как она зависит от стоимости и от факторов рыночной среды. Поэтому необходимо ориентироваться, прежде всего, на стоимость компании как на более объективную величину. Это дает возможность управлять стоимостью, что, в свою очередь, предполагает применение специальных индикаторов, с помощью которых можно управлять изменениями, которые происходят со стоимостью.

В данном контексте Т.Л. Керанчук под стоимостью предприятия предлагает понимать систему показателей, которые дают возможность оценивать деятельность разработанных руководителями мер операционного, финансового и инвестиционного характера, определять эффективность деятельности компании и управлять ее развитием с учетом интересов собственников [12, 105].

В современных условиях концепция стоимости принята мировым экономическим сообществом как базовая в оценке стоимости капитала (предприятия). Основанием для развития этой концепции явилась теория Модельяни-Миллера, которая утверждала, что на эффективном финансовом рынке, где нет трансакционных издержек, при условии отсутствия налогов структура капитала не имеет значения, а стоимость компании определяется ее способностью генерировать прибыль. Модифицированная теория Модельяни-Миллера утверждает:

- наличие определенной доли заемного капитала предпочтительно для предприятия;
- чрезмерное использование заемного капитала нежелательно для предприятия;
- каждому предприятию свойственна своя оптимальная структура капитала.

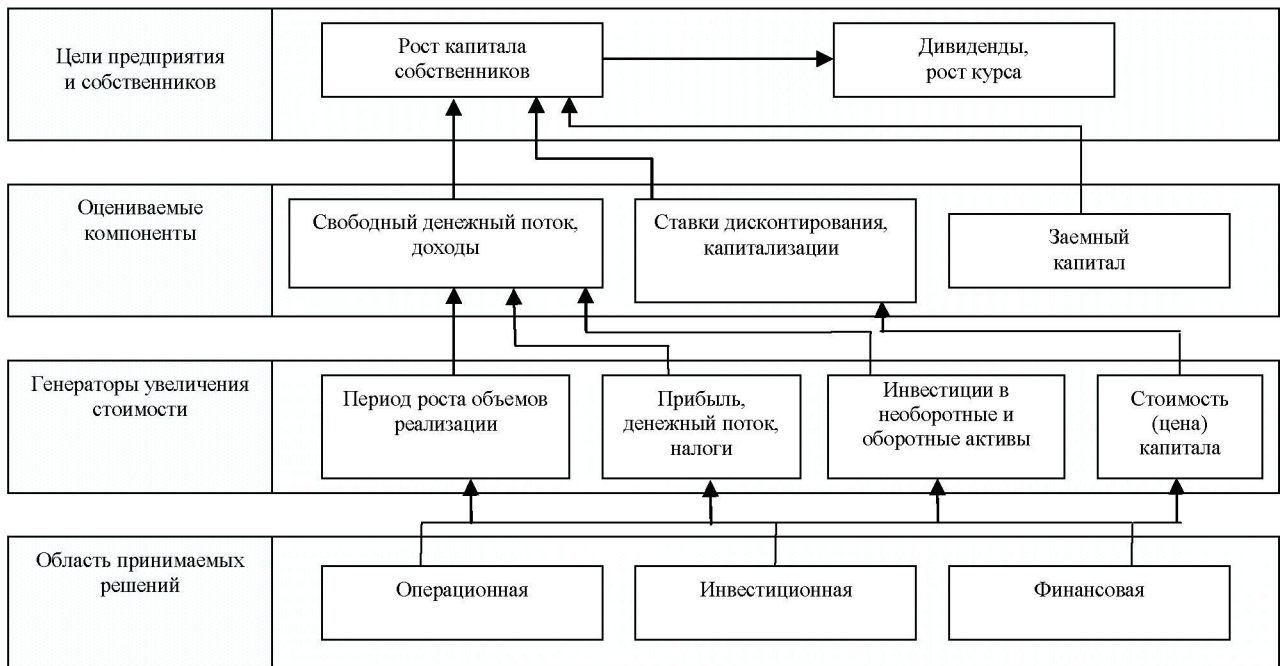


Рис. 2. Механизм генерирования стоимости капитала предприятия

Исходя из концепции данной теории стоимость компании состоит из двух компонентов: стоимости стабильного состояния текущих операций компании и стоимости ее будущих операций.

К последователям теории Модельяни-Миллера можно отнести американского ученого А. Раппопорта, в работах которого была предложена схема генерирования стоимости капитала (рис. 2).

В экономической литературе управление компанией, которая ориентирована на увеличение ее рыночной стоимости, носит название VBM (Value-Based Management). В общем виде суть VBM заключается в управлении, сориентированном на повышение стоимости компании, что дает возможность получать значительный доход от вложений в двух видах: курсовой денежный доход от перепродажи акций и курсовой неденежный доход, который выражается в увеличении стоимости чистых активов.

Подход на основе VBM базируется на применении метода дисконтирования денежных потоков и модели экономической прибыли, из чего исходят четыре фактора, влияющие на стоимость:

- денежные потоки, генерируемые имеющимися активами;
- темпы роста денежных потоков, ожидаемые за счет реинвестирования части прибыли или изменения инвестируемого капитала;
- изменение продолжительности периода высокого роста денежных потоков;
- изменение стоимости имущества за счет изменения операционного роста инвестированного капитала, изменения пропорций долгового финансирования или изменения условий привлечения кредитов.

Задача VBM заключается в формировании системы управления предприятием, которая ориентирована на повышение эффективности стратегических и оперативных управленческих решений на всех уровнях управления и на ключевых факторах, способствующих повышению стоимости предприятия (компании) (рис. 3).



Рис. 3. Формирование стоимости в контексте управления предприятием

Эффективное управление стоимостью невозможно без выявления факторов, которые оказывают позитивное влияние на ее увеличение, что дает возможность концентрировать внимание на ключевых параметрах максимизации последних. Т.А. Керанчук предлагает сформировать две группы факторов, которые отражают как монетарный, так и немонетарный характер [12, 107]. К монетарным факторам отнесены следующие: интенсивность капитальных вложений, уровень деловой активности, финансовый леверидж, экономическая прибыль, диверсификация источников



доходов, рынки сбыта, дивидендная политика, стоимость капитала, рентабельность инвестиционного капитала, темп инфляции. Немонетарные факторы (качественные) возникают на предприятии раньше монетарных и при условии активного управления ими создаются условия для обеспечения устойчивого роста стоимости компании. К немонетарным факторам относят: уровень инновационности и конкуренции в отрасли, квалификацию управленческого персонала, качество менеджмента, организационно-правовые формы предприятия, структуру собственности, жизненный цикл предприятия, качество системы мотивации, имидж компании, направленность стратегии на увеличение стоимости.

Исходя из вышеприведенных исследований стоимости предприятия, можно констатировать, что применение стоимостно-ориентированного подхода к управлению предприятием предполагает систематизацию действий и управленческих решений, направленных на нейтрализацию негативных (которые влияют на снижение стоимости) и усиление влияния позитивных (которые способствуют увеличению стоимости) факторов стоимости. Необходимо отметить, что концепция управления стоимостью предприятия не противопоставляется общей теории менеджмента, а дополняет систему целей предприятия целями его собственников, также выделяются процессы управления, для которых критерии стоимости являются главными (стратегическое управление, реструктуризация, внедрение инноваций, реорганизация предприятия, изменение форм собственности, организационных структур и др.). Кроме того, уточняются функции управления с позиций стоимости. Формирование стратегии управления предприятием на основе стоимостно-ориентированной концепции следует рассматривать как сложную систему, которая состоит из общекорпоративной, на уровне предприятия (бизнес-единиц) и функциональном уровне (рис. 4).

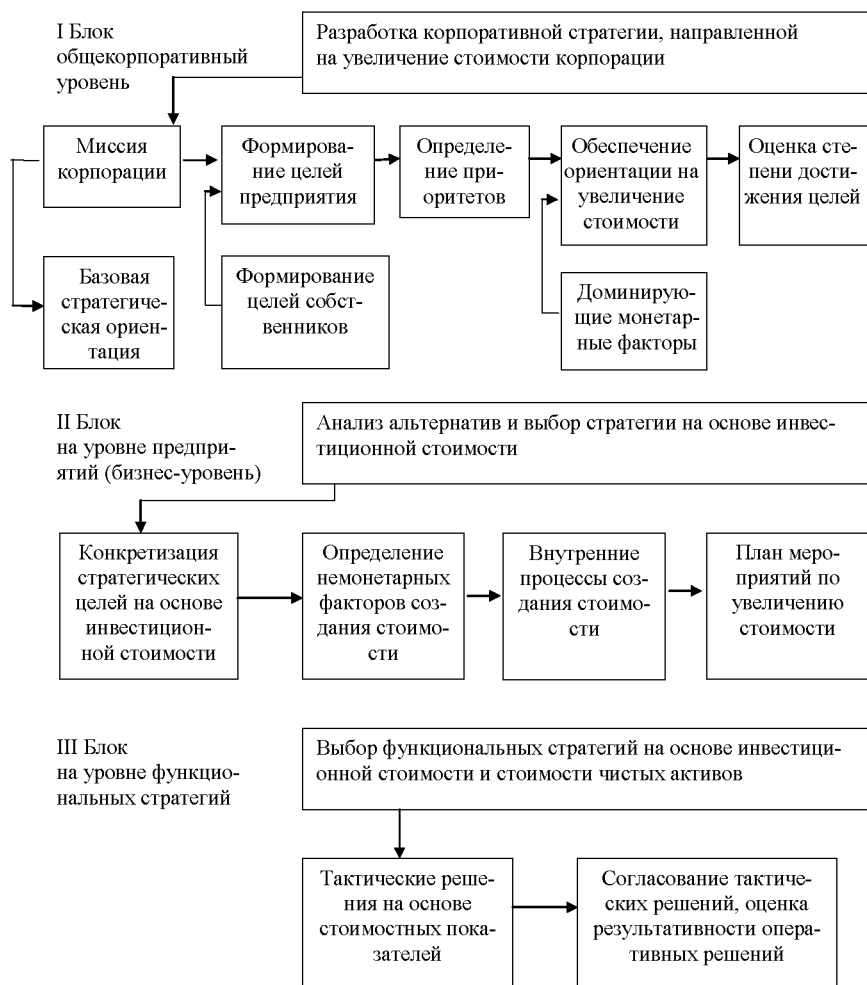


Рис. 4. Процесс формирования экономической стратегии предприятия, направленной на возрастание стоимости

Наибольшее значение стоимости предприятия проявляется в случае, когда предприятие достигает оптимальной структуры факторов производства, а уровень оптимальности определяется границей, за которой увеличение какого-либо фактора не приводит до соответствующего возрастания стоимости. На общекорпоративном уровне формирование экономической стратегии направлено на рост в долгосрочной перспективе стоимости действующих предприятий (рыночная стоимость предприятий), основывается на изменениях регулирующих факторов производства, внедрении различных видов инноваций, а также определении роли и места предприятия в формировании стоимости и обеспечения инновационными источниками его роста. На уровне предприятия управление стоимостью выходит из сроков формирования инвестиционной стоимости каждого предприятия, так как именно на этом уровне происходит инновационно-инвестиционное обеспечение, ресурсное обоснование производственных программ на основе факторов создания стоимости.

На функциональном уровне реализуются направления деятельности предприятия; его особенности заключаются в учете отдельных разновидностей направлений деятельности предприятий, а общим являет

ся нацеленность на рост вносимости каждого из них в инвестиционную стоимость и стоимость активов.

*Выводы и предложения.* В современных условиях хозяйствования управление компанией (предприятием) осуществляется с помощью оценки ее стоимости. Концепция оценки стоимости прошла долгий эволюционный путь развития. В современных рыночных условиях хозяйствования появились новые оценочные показатели, а именно: показатель экономической прибыли, денежного потока. Западная теория стоимостно-ориентированной модели управления стоимостью капитала нуждается в осмыслении при ее применении к украинским реалиям.

Концепция управления стоимостью предприятия углубляет общую концепцию стоимости, так как в систему управления встраивают механизмы стратегических и оперативных решений. Управление стоимостью призвано усовершенствовать принятие решений на всех уровнях организации и представляет собой непрерывную реорганизацию предприятия, направленную на достижение максимальной стоимости.

Использование концепции управления стоимостью предприятия позволяет осуществлять постоянный пересмотр стратегий их развития.

Управление стоимостью предприятия основывается на ранее разработанной концепции стоимости капитала.

Формирование стратегии управления предприятием на основе стоимостно-ориентированной концепции представляет собой сложную систему, состоящую из общекорпоративной, на уровне предприятия и функциональном уровне.

## Литература

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 432 с.
2. Шим Джей К. Финансовый менеджмент / Шим Джей К., Сигел Джозел Г.: пер. с англ. – М.: Информ.-изд. дом «Филинь», 1996. – 400 с.
3. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента / И.А.Бланк. Т.1 – К.: Ника-Центр, 1999. – 592 с.
4. Поляк Г.Б. Финансовый менеджмент / Г.Б. Поляк, И.А. Акодис, Т.А. Караева и др.; под ред. проф. Г.Б. Поляка. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 520 с.
5. Терехин В.И. Финансовое управление фирмой / В.И. Терехин, С.В. Моисеев, Д.В. Терехин, С.Н. Циганков; под ред. В.И. Терехина. – М.: Экономика, 1998. – 350 с.
6. Крамаренко Г.О. Финансовый менеджмент / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. 2-ге вид.: підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 520 с.
7. Король О.М. Ключові індикативні складові системи моніторингу вартості корпорацій / О.М. Король // *Фінанси України*. – 2006. – №1. – С. 135-142.
8. Маршалл А. Принципы политической экономии / А. Маршалл: в 3 т.: пер. с англ. – М.: Прогресс, 1984, т.2. – 310 с.
9. Экономическая теория (политэкономия): учебник / под общ. ред. акад. В.И. Видянина, акад. Г.П. Журавлевой. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 560 с.
10. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т.Коупленд, Т.Коллер, Дж.Муррин. – 3-е изд., перераб и доп. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 576 с.
11. Мендрул О.Г. Методологічні особливості оцінки вартості підприємств в умовах економічної трансформації / О.Г. Мендрул // *Державний інформаційний бюлетень про приватизацію*. – 2002. – №9. – С. 56-69.
12. Керанчук Т.Л. Концепція вартісно-орієнтованого управління підприємством та можливості її адаптації в Україні / Т.Л. Керанчук // *Фінанси України*. – 2011. – № 7. – С. 104-114.

*Представлена в редакцію 06.03.2011 г.*

## ОЦІНКА ПОДАТКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО МІСТА

В Україні через економічні та екологічні проблеми, які мають істотний вплив на соціальний і демографічний чинники розвитку, на особливу увагу науковців заслуговують промислові міста. Сьогодні вони знаходяться у скрутному становищі через притаманні трансформаційним процесам зміни в економіці країни, які неминуче впливають на вектор розвитку промислового виробництва. Промислове місто України на даному етапі є територією з відносно низьким рівнем технологічного розвитку промислового комплексу, що склався протягом значного часу. У Європі такі галузі, на яких досі засноване промислове виробництво України, а саме гірничодобувна та металургійна, вважаються старопромисловими або староіндустріальними.

На тлі значного відставання від розвинутих країн в Україні, особливо у промислових містах, гостро постають проблеми гуманітарного плану від демографії до екології. Структура відповідальності органів місцевого самоврядування і тих ресурсів, які вони мають у власному розпорядженні, впливає на свободу вибору – здатність приймати рішення про природу й рівні місцевих послуг. Незважаючи на те що саме промислові міста є донорами фінансових ресурсів і виробляють основну частину ВВП країни, вони не здатні вирішити свої проблеми через перерозподіл фінансових ресурсів і брак власної дохідної бази. Для вирішення питання впливу фінансової політики держави на розвиток промислового міста пропонується розраховувати податковий потенціал промислового міста та індекс податкового потенціалу.

Серед вітчизняних учених значний внесок у фундаментальні розробки щодо теорії податкового потенціалу і практики його оцінки зробили такі автори, як С. Каламбет [2], А. Коломієць [3], С. Осипов [5], Л. Тарангул [8], Л. Сідельникова [7], І. Усков [9] та інші. Серед зарубіжних авторів проблеми визначення й вимірювання податкового потенціалу досліджували такі вчені, як А. Дорнфест [12], Р. Бродвей [11]. Більша частина досліджень присвячена питанню визначення рівня податкового потенціалу країни чи регіону задля планування й оптимізації розрахунку міжбюджетних трансфертів, не розглядаючи його як інструмент податкового регулювання соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальної одиниці. Незважаючи на пильну увагу науковців, теоретичні та методологічні аспекти визначення податкового потенціалу на місцевому рівні є недостатньо розвинутими. Серед авторів немає єдиного погляду щодо методики оцінки даного показника на рівні міста.

*Метою* статті є визначення податкового потенціалу на місцевому рівні й розвиток методичних аспектів оцінки податкового потенціалу міста.

### **Визначення поняття "податковий потенціал промислового міста".**

У зарубіжній літературі поняття податкового потенціалу має такі визначення:

1. "Tax potential is defined as the tax ratio that would result if an economy uses all its resources and ability to collect all obtainable tax revenues from given bundles of determinant characteristics"<sup>1</sup>. Податкове співвідношення визначається як співвідношення податків (податкових надходжень) до випуску (ВВП). Таке співвідношення може бути розраховане для країни в цілому або для будь-якого окремого взятого податку, що стягується на будь-якому рівні державного управління [10].

2. На думку американських авторів, податковий потенціал "... represents tax that would have been collected in each state if the tax rates for that state equaled the national average rate"<sup>2</sup>. Поняття податкового потенціалу прирівнюється до поняття податкоспроможності (tax capacity). Якщо податковий потенціал штату вищий за реальні податкові надходження, цей штат недовикористовує свій податковий потенціал порівняно із середнім штатом [12]. Такий підхід пояснюється тим, що у Сполучених Штатах Америки кожний штат має право встановлювати власні податки та варіювати ставками.

---

<sup>1</sup> "Податковий потенціал визначається як податкове співвідношення, яке було б отримане за умови використання всіх ресурсів і можливостей економіки щодо стягування всіх можливих податкових доходів з наданих сукупностей визначальних параметрів".

<sup>2</sup> "... визначає податок, який було б стягнуто в кожному штаті за умови, що ставки податку для цього штату були б такими ж, як і в країні в цілому".

Вітчизняні економісти також підходять до визначення поняття по-різному, зважаючи на те, на якому рівні його визначають (на макро-, мезо- або мікрорівні).

1. С. Каламбет характеризує податковий потенціал через відтворювальні закономірності розвитку національного господарства й розглядає його як реальний національний дохід, зменшений на суму витрат для відтворення життєво необхідних потреб громадян і капіталу, спрямованого на інвестиційні потреби суб'єктів господарювання [2].

2. Л. Тарангул при дослідженні податкового потенціалу регіону пропонує розглядати його у двох тлумаченнях: у широкому – як обсяг реальних і потенційних ресурсів регіону, які підлягають оподаткуванню, а також можуть бути об'єктом оподаткування при розширенні його податкової бази; у більш вузькому – як фактичний обсяг податків, зборів та інших обов'язкових платежів, які акумулює регіон при використанні своїх ресурсів в умовах чинного податкового законодавства [8].

3. Л. Сідельникова і Н. Костіна визначають податковий потенціал як прогнозу можливість усіх податків, зборів та інших обов'язкових платежів, які можуть бути мобілізовані до бюджетів усіх рівнів, на даній території [7].

4. І. Усков розглядає податковий потенціал як максимальний обсяг фінансових ресурсів, що акумулюються місцевими органами влади за визначений період часу з місцевих джерел [9].

5. А. Коломієць, А. Мельник пропонують визначення податкового потенціалу як частини фінансових ресурсів, які відповідно до чинного податкового законодавства являють собою потенційно можливу суму податкових баз, які є основою для нарахування всієї сукупності податків та обов'язкових платежів на певній території [3].

Із наведеного можна зробити висновок, що дослідники виділяють такі основні підходи до визначення поняття податкового потенціалу: як сукупність відносин; як міра податкової ємності; як обсяг фінансових ресурсів; як сукупність витрат; залежно від джерел формування; пов'язаний із базою оподаткування.

Різноманітність визначень поняття податкового потенціалу обумовлена різними цілями та завданнями досліджень.

При вимірюванні податкового потенціалу регіону й муніципального утворення виникає ряд питань щодо того, які податки враховувати: всі зібрані на території безвідносно до податкової компетенції щодо їх встановлення, чи лише ті, що залишаються в бюджеті після розподільних відносин, і чи можуть податковий потенціал муніципального утворення визначати лише місцеві податки. Податковий потенціал, визначений із використанням різних характеристик і методик, відрізняється. Наприклад, С. Осипов виділяє такі аспекти методологічного та методичного характеру при оцінці податкового потенціалу міста: як потенціал місцевих податків, що надходять до бюджету міста; з боку податків, зібраних на території, незалежно від того, яким рівнем влади податки встановлюються і вводяться в дію; з точки зору фактичного надходження державних і місцевих податків до бюджету міста після перерахування відповідних часток до бюджетів вищих рівнів. На думку С. Осипова, більш придатним до застосування на місцевому рівні, і разом із тим більш повним і достовірним, є підхід з боку податків, зібраних на території (другий підхід), який є детермінованим економічними можливостями території [5]. У процесі господарської діяльності використовуються матеріальні, фінансові, трудові ресурси господарюючих суб'єктів без урахування того факту, що частина обчислених податків надалі перераховуватиметься до бюджетів різних рівнів. Тому навантаження на виробничі потужності, діяльність резидентів і нерезидентів у певному адміністративно-територіальному утворенні формує саме його податковий потенціал. Подальше перерахування податків до державного чи місцевих бюджетів різних рівнів є по суті переміщенням доходів у зведеному бюджеті.

Дослідження різних підходів до визначення поняття податкового потенціалу дозволило визначити *податковий потенціал промислового міста* як максимально можливу суму податкових надходжень, що може бути акумульована до бюджетів усіх рівнів із території промислового міста через податкові платежі відповідно до чинного в державі законодавства за певний період часу. Податкові потенціали різних за функціональним призначенням міст відрізняються структурою податкової бази та сумами акумульованих податкових ресурсів, які залежать від податкових можливостей кожного міста, державного регулювання й податкової та фінансової політики місцевих органів влади. Основною метою *розрахунку податкового потенціалу міста* має стати визначення

напрямів податкової політики в муніципалітеті щодо вдосконалення системи місцевого оподаткування.

### Методичні підходи до оцінки податкового потенціалу.

Податковий потенціал залежить від економічної структури адміністративно-територіальної одиниці та її забезпеченості оподатковуваними ресурсами, що у свою чергу визначається податковими базами, які лежать в основі розрахунків. У теорії податковий потенціал має бути пропорційним сукупній податковій базі міста. Але через інституційні особливості України, зокрема значний рівень тінізації економіки країни, така тенденція не завжди знаходить відображення на практиці. Вважається за доцільне як реальну базу для оцінки податкового потенціалу розглядати фактичні надходження до бюджету з урахуванням усіх наданих пільг і використаних податкових ставок, не ігноруючи право місцевих органів влади на податкову компетенцію. Заборгованість також доцільно включати до складу податкового потенціалу, бо вона формується з нарахованих, але не отриманих бюджетом податків. Такий підхід підтримує й запроваджує у своєму дослідженні С. Осипов [5].

Зарубіжні автори виділяють три основних підходи до визначення податкового потенціалу: заснований на макроекономічних показниках, що розраховується за адміністративно-територіальною одиницею і на особу; на базі репрезентативної податкової системи (Representative Tax System); на базі сукупності податкових ресурсів (Total Taxable Resources) [11]. Вітчизняні дослідники податкового потенціалу сходяться в думці із зарубіжними колегами щодо наведених вище підходів, і на їх основі виділяють різні сукупності методів залежно від особливостей визначення податкового потенціалу. Методи визначення податкового потенціалу вважається за доцільне поділити на дві основні групи залежно від застосовуваних показників (див. рисунок).

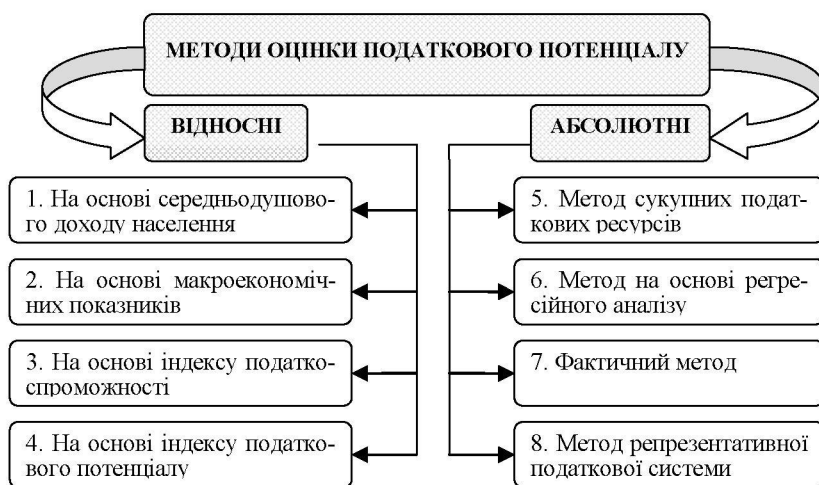


Рисунок. Основні методи оцінки податкового потенціалу

До абсолютних методів належать такі, що дозволяють розрахувати податковий потенціал в абсолютних показниках. Їх використання дозволяє отримати фактичні або прогнозовані на перспективу суми податкових надходжень. До відносних методів належать такі, що передбачають розрахунок відношення податкових надходжень до іншого показника (зазвичай показника економічного зростання) для оцінки податкового тягаря на економіку.

1. Метод застосовується як відносна міра податкового потенціалу в багатьох країнах, зокрема у скандинавських. Особливістю методу є розрахунок податкового потенціалу на основі визначення середньодушового доходу населення конкретної адміністративно-територіальної одиниці й порівняння їх із середньодушовими доходами населення у країні. Основною перевагою методу є простота та доступність даних про середньодушові доходи, а недоліком – те, що показник не враховує доходи нерезидентів, не сприяє визначенню можливостей території з акумулювання фіскальних ресурсів за визначений проміжок часу.

2. Метод на основі макроекономічних показників (ВВП, ВРП або ВВП муніципалітету) передбачає визначення величини податкового потенціалу як похідної від одного із зазначених показників. Метод є доволі об'єктивним, оскільки показники включають до свого складу сумарну

вартість товарів, робіт, послуг, вироблених із використанням ресурсів (земля, праця, капітал) за певний проміжок часу, а також ураховують доходи як резидентів, так і нерезидентів, тобто відображають реальні зміни в економіці. Водночас розрахунок ВВП і ВРП потребує використання великого обсягу статистичних даних, розрахунок ВРП не враховує доходи підприємств, що функціонують у даному регіоні, але зареєстровані в інших регіонах України, а розрахунок ВВП муніципалітетів в Україні не проводиться.

3. Метод використовується в Україні. Сам індекс становить коефіцієнт, що визначає рівень податкоспроможності адміністративно-територіальної одиниці порівняно з аналогічним середнім показником по Україні з розрахунку на одного мешканця. Розрахунок зазначеного індексу ґрунтується на даних про фактичні надходження доходів, закріплених за всіма місцевими бюджетами та бюджетом адміністративно-територіальної одиниці за відповідні роки базового періоду. Методика визначення подана нижче. Недоліком методу є його застосування суто для визначення обсягів міжбюджетних трансфертів, неповне відображення рівня податкового потенціалу території.

4. Метод використовується в багатьох країнах Євросоюзу. Методика подана нижче. До переваг методу належить те, що позиція муніципалітету співвідноситься не тільки з кількістю мешканців, але й із різними ставками, які впливають на надходження податкових ресурсів, а до недоліків – ускладнення процесу збору інформації та розрахунку з урахуванням кожного додаткового податку в муніципалітеті, тобто складнішою процедурою оцінки в муніципалітеті зі збільшенням кількості податків.

5. Метод, заснований на формуванні податкових доходів, передбачає включення в розрахунок показників, що характеризують його реалізацію. Критики застосування ВВП під час розрахунку податкового потенціалу пропонують його доопрацювання, у результаті чого отримують показник сукупних податкових ресурсів, який у США розраховується шляхом коригування виробленого доходу на ряд компонентів отриманих доходів: додавання трансфертів, отриманих резидентами з державного бюджету, доходів фізичних осіб-резидентів від роботи за межами регіону, доходів від підприємницької діяльності, отриманих за межами території, віднімання деяких державних податків, оскільки кошти від їх надходження не є джерелами доходів місцевих бюджетів. Перевагами методу є отримання точніших результативних показників при оцінці податкового потенціалу порівняно із застосуванням ВВП або ВРП.

6. Метод передбачає визначення даних про сукупні джерела надходжень на рівні конкретної території, сприяє ефективній оцінці податкового потенціалу території при значно меншому обсязі необхідної фінансової і статистичної та інформації. Недоліком є складність вибору економічних показників, що характеризують податковий потенціал.

7. Метод заснований на розрахунку податкового потенціалу з використанням даних офіційних форм податкової звітності. Ці дані враховують усіх платників податків. Фактично отримані податкові платежі за базовий період коригуються на суми неплатежів (зі знаком "+") і пільг (зі знаком "-"). Перевагами методу є простота розрахунків і відносно невеликі обсяги необхідної інформації. Недоліком є те, що фактичні надходження не відображають податкового потенціалу території.

8. Суть методу полягає у визначенні дохідних можливостей, які можуть бути акумульовані у бюджет за умови середнього рівня податкових зусиль і однакового складу податків і ставок оподаткування. Маючи дані про бази податків, можна розрахувати обсяг податкових надходжень. Саме ця величина і приймається за показник податкового потенціалу. Метод є широко застосовуваним у Канаді, США, Німеччині, Швейцарії. На основі досліджень [4, 5, 7, 9] зроблено висновок, що цей метод є найадекватнішим із запропонованих і може бути покладений в основу методики оцінки податкового потенціалу промислового міста.

На практиці питання податкового потенціалу найчастіше порушуються задля вирішення проблем фінансової підтримки адміністративно-територіальних одиниць і міжбюджетного вирівнювання. Розрахунок показників або індикаторів податкового потенціалу використовується в різних країнах світу і має свої особливості.

### **Оцінка податкового потенціалу у країнах Євросоюзу й Україні.**

У Європі, зважаючи на те, що адміністративно-територіальні утворення є невеликими за розміром економіками відкритого типу, на податковому потенціалі, розрахованому з урахуванням підходу репрезентативної податкової системи (RTS), майже повністю базується фіскальний

потенціал муніципалітету. Головна відмінність у його визначенні між країнами полягає у складі податків (а інколи й інших доходних ресурсів), які враховуються у процесі оцінки податкового потенціалу кожної адміністративно-територіальної одиниці. Розрахунок фіскального потенціалу може бути виражено в такій формі:

$$T_{ONE_i}^{y1} = B_{ONE_i}^{*y1} \cdot t_{ONE}^*, \quad (1)$$

$$IT = \frac{\left(\frac{T_{ONE_i}}{P_i}\right)^{y1} + \left(\frac{T_{ONE_i}}{P_i}\right)^{y2} + (\dots)^{y3}}{\left(\frac{\sum_{j=1}^N T_{ONE_j}}{\sum_{j=1}^N P_j}\right)^{y1} + \left(\frac{\sum_{j=1}^N T_{ONE_j}}{\sum_{j=1}^N P_j}\right)^{y2} + (\dots)^{y3}} \cdot 100, \quad (2)$$

$$FC_i = [IT_{ONE_i} \times W_{ONE}] + \dots + [IT_{EIGHT_i} \cdot W_{EIGHT}], \quad (3)$$

де  $B$  – база оподаткування;  $FC$  – індикатор фінансового потенціалу (фінансової спроможності);  $IT$  – індекс податкового потенціалу (податкоспроможності);  $N$  – кількість місцевих урядів у регіоні (округів, земель, провінцій), у яких пропонується застосувати схему горизонтального вирівнювання;  $P$  – населення (кількість резидентів у муніципальному утворенні);  $T$  – податковий дохід;  $i$  – один єдиний місцевий уряд (муніципалітет);  $ONE$ ,  $TWO$  тощо – тип місцевого оподаткування;  $t$  – ставка податку;  $y1$  – відповідний рік;  $*$  – стандартизована вартість,  $W$  – вага (частка) кожного податкового ресурсу в сукупному податковому доході.

У рівнянні (2) розраховується індекс податкового потенціалу для муніципалітету  $i$  на особу і порівнюється із середнім доходом усіх муніципалітетів на відповідній території. У чисельнику здійснюється розрахунок податкового доходу, який було б отримано, якщо б муніципалітет  $i$  використовував середню ставку податку до стандартизованих баз, розрахованих на особу; у знаменнику – середній податковий дохід на особу для податку  $ONE$ , тобто сукупний податковий дохід податку  $ONE$  для всіх муніципалітетів, поділений на кількість населення в  $N$  муніципалітетах. Якщо податковий дохід на особу в муніципалітеті  $i$  дорівнює середньому, його  $IT = 1,00$ . Коли податковий дохід на особу вищий за середній,  $IT$  є більшим за  $1,00$ . Можна розрахувати  $IT$  у проміжку часу в декілька років, щоб уникнути коливань і згладити показники. Індикатор фінансового потенціалу ( $FC$ ), розрахований у рівнянні (3), ураховує вагу кожного податкового ресурсу [11].

Методика розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів між державним і місцевим бюджетами в Україні ґрунтується на розрахунку прогнозованого обсягу доходів, закріплених за місцевими бюджетами, у межах прогнозованого обсягу доходів зведеного бюджету України, визначеного на підставі основних прогнозних макропоказників економічного та соціального розвитку країни на плановий і бюджетний період, а також із застосуванням індексу відносної податкоспроможності адміністративно-територіальної одиниці за такою формулою:

$$RD_{izak} = (K_{i5} \cdot N_{i3} \cdot D_{u5}) / N_{u3}, \quad (4)$$

де  $RD_{izak}$  – прогнозований обсяг доходів (кошика доходів), закріплених за місцевими бюджетами;  $N_{i3}$  – кількість наявного населення адміністративно-територіальної одиниці за відповідний рік базового періоду;  $D_{u5}$  – прогнозований обсяг доходів, закріплених за всіма місцевими бюджетами на планований бюджетний період;  $N_{u3}$  – кількість наявного населення України за відповідний рік базового періоду;  $K_{i5}$  – індекс відносної податкоспроможності адміністративно-територіальної одиниці, який визначається за такою формулою:

$$K_{i5} = (D_{ri} / N_{i3}) / (\sum D_{ri} / N_{u3}), \quad (5)$$

де  $D_{ri}$  – попередній прогноз обсягу доходів, закріплених за місцевими бюджетами, у межах прогнозованого обсягу доходів зведеного бюджету України, визначеного на підставі основних про-



гнозних макропоказників економічного та соціального розвитку України на планований бюджетний період, а також із застосуванням індексу відносної податкоспроможності адміністративно-територіальної одиниці. Детально методику розрахунку подано в роботі [1].

У наведеній методиці розрахунок індексу відносної податкоспроможності доволі громіздкий, поєднує розрахунок декількох додаткових поправочних коефіцієнтів, не знайшла відображення податкова структура адміністративно-територіальної одиниці й інші сторони податкових відносин. Сфера дії методики обмежена розподілом міжбюджетних трансфертів і не може бути застосована для оцінки податкового потенціалу.

#### **Методика оцінки податкового потенціалу промислового міста.**

З огляду на визначення податкового потенціалу за різними підходами, а також проведений аналіз переваг і недоліків різних методів оцінки, пропонується *алгоритм оцінки податкового потенціалу міста*, який містить такі складові елементи:

1. Вибір виду податкового потенціалу за методом формування згідно із завданнями оцінки. В алгоритмі пропонується вибір поміж двох видів податкового потенціалу: виробленим податковим потенціалом (РТР), обумовленим економікою міста (включає всі зібрані податки до бюджетів усіх рівнів), і поставленим податковим потенціалом (RTP) – визначеним за доходами бюджету (обмежений податковим і бюджетним законодавством)<sup>1</sup>.

2. Складання нової або оновлення існуючої інформаційної бази на основі обраного виду податкового потенціалу. При оцінці РТР міста до інформаційної бази має бути внесена інформація щодо всіх податків, зібраних на території міста до бюджетів усіх рівнів. Якщо завдання обмежується визначенням RTP, до бази включається інформація щодо податкових надходжень до бюджету міста. Формування інформаційної бази має бути покладене на територіальні податкові органи і ґрунтуватися на даних, які знаходяться в розпорядженні податкових органів і містяться в податковій звітності.

3. Аналіз інформаційної бази для розмежування податків у місті на основні й інші за критерієм обсягів податкових надходжень згідно з обраним видом податкового потенціалу.

4. Розрахунок допоміжних показників, таких як: прогнозована податкова база за основними й іншими податками, плановані надходження за основними й іншими видами податків.

5. Проведення оцінки податкового потенціалу міста за методикою, в основу якої покладено метод репрезентативної податкової системи<sup>2</sup>. *Методика оцінки* складається з таких етапів:

1) визначається податковий потенціал міста (адміністративно-територіального утворення) за основними видами податків на плановий рік за формулою

$$TP^g = \sum_{i=1}^n TB_{Pi}^g \cdot TR_i^g \cdot KC_i^g, \quad (6)$$

де  $TP^g$  – податковий потенціал міста за основними видами податків, грн;

$TB_{Pi}^g$  – прогнозована податкова база  $i$ -го основного податку,  $i \in [1, n]$ , грн;

$TR_i^g$  – середня репрезентативна ставка  $i$ -го основного податку, %;

$KC_i^g$  – коефіцієнт, що враховує рівень збирання  $i$ -го основного податку;

$n$  – кількість основних податків у місті;

2) середня податкова ставка за основними видами податків розраховується за кожним податком окремо:

$$TR_i^g = \frac{T_{Pi}^g}{TB_{Fi}^g}, \quad (7)$$

<sup>1</sup> Такий розподіл між податковими потенціалами за методами формування запропоновано в роботі [5]

<sup>2</sup> Вибір методу базується на тому положенні, що на місцевому рівні перевагу слід віддавати індикаторам, розрахованим на базі репрезентативної податкової системи, а не макроекономічних показників, бо чим меншою є адміністративно-територіальна одиниця, тим більш відкритою є економіка, що робить складним отримання значущих і релевантних макроекономічних показників. У більшості випадків таких показників не існує на місцевому рівні. У випадку існування вони не є надійними, бо більшість економічних параметрів підпадають під вплив екстерналій [11].

де  $T_{Pi}^g$  – нараховані збори за  $i$ -м основним податком у базовому періоді, грн;

$TB_{Fi}^g$  – податкова база  $i$ -го основного податку в базовому періоді, грн;

3) коефіцієнт рівня збирання за кожним з основних видів податків розраховується на основі фактичних показників базового періоду:

$$KC_i^g = \frac{T_{Fi}^g}{T_{Pi}^g}, \quad (8)$$

де  $T_{Fi}^g$  – фактичні надходження  $i$ -го основного податку в базовому періоді, грн;

4) податковий потенціал по інших податках розраховується за формулою

$$TP^r = \sum_{j=1}^m T_j^r \cdot I, \quad (9)$$

де  $TP^r$  – податковий потенціал міста по інших податках, грн;

$T_j^r$  – нараховані (очікувані) податкові надходження по інших видах податків у базовому періоді, грн,  $j \in [1, m]$ ;

$I$  – індекс-дефлятор (індекс споживчих цін);

$m$  – кількість інших податків у місті;

5) податковий потенціал міста дорівнює сумі податкових потенціалів за основними та іншими видами податків:

$$TP = TP^g + TP^r, \quad (10)$$

де  $TP$  – прогнозований податковий потенціал міста.

Методика пропонується до застосування для обчислення обсягу потенційних податкових надходжень у місті з використанням як дезагрегованих, так і агрегованих показників<sup>1</sup>. Якщо за мету визначення податкового потенціалу береться його порівняння з усіма містами в регіоні, області чи країні, тобто саме репрезентативна мета оцінки, середня репрезентативна ставка (7) і коефіцієнт рівня збирання (8) розраховуються для всіх досліджуваних міст з урахуванням агрегованості даних. Тоді формула (7) набуде такого вигляду:

$$TR_i^g = \frac{\sum_{q=1}^k T_{Pik}^g}{\sum_{q=1}^k TB_{Fik}^g}, \quad (11)$$

де  $k$  – кількість міст, за якими проведено розрахунок,  $q \in [1, k]$ .

У свою чергу формула (8) набуде такого вигляду:

$$KC_i^g = \frac{\sum_{q=1}^k T_{Fik}^g}{\sum_{q=1}^k T_{Pik}^g}. \quad (12)$$

Для визначення (порівняння) податкових потенціалів різних міст можливим вбачається застосування методики розрахунку індексу податкового потенціалу, прийнятого у Європі, за формулами (1-3).

6. У випадку розрахунку обох запропонованих показників податкового потенціалу ( $PTP$  і  $RTP$ ), ці показники співвідносяться задля порівняння сум податкового потенціалу, зарахованих до місцевого і консолідованого бюджетів, зібраних на даній території, за такою формулою:

$$IIP = \frac{RTP}{PTP}, \quad (13)$$

---

<sup>1</sup> Використання дезагрегованих даних дозволяє точніше оцінити фінансовий потенціал кожної території [6].

де *ITP* – індекс податкового потенціалу, що показує, яка частка податкового потенціалу за всіма видами податків складає податковий потенціал бюджету міста.

Позитивним фактором такої методики є, по-перше, те, що в основі визначення дохідних можливостей лежить розрахунок податкового потенціалу, виходячи з податкових баз і ставок податків за єдиним переліком податків; по-друге, показники, що використовуються, зводяться до реальних стандартних умов справляння податків. Ефективність даної методики можна підвищити, використовуючи одночасно регресійні моделі, які дозволяють визначити вплив різноманітних факторів на стан досліджуваного показника. Недоліками даного методу є складності, пов'язані з відсутністю об'єктивних статистичних даних щодо багатьох показників, особливо у країнах із перехідною економікою.

*Висновки.* Податковий потенціал промислового міста значною мірою обумовлює рівень і якість життя населення, відображає можливості його соціально-економічного розвитку. Чим вищі доходи населення і підприємств, на яких базується економічна активність промислового міста, тим більше податкових надходжень потрапляє до бюджетної системи і більше коштів направляється на вирішення завдань, що постають перед містом, і задля вирішення яких необхідно є наявність ефективної системи оцінки реальних дохідних можливостей територіальних утворень. Тому методичне обґрунтування податкового потенціалу міста як основного об'єкта соціально-просторової стратифікації в умовах інституціонального середовища України набуває неабиякого значення.

Розроблені алгоритм і методика оцінки податкового потенціалу промислового міста можуть бути використані для визначення основних напрямів податкової політики на місцевому рівні. Методичний підхід відрізняється від раніше запропонованих застосуванням як агрегованих, так і деагрегованих показників. Він дозволяє оцінити як податковий потенціал окремого муніципального утворення, так і надати репрезентативну оцінку потенціалу муніципалітету порівняно з обраною групою муніципалітетів, а також визначити як вироблений, так і поставлений потенціал муніципалітетів, і розрахувати індекс податкового потенціалу.

Оцінка податкового потенціалу території дозволяє найбільш ефективно й обґрунтовано здійснювати проведення державної та місцевої фінансової політики, визначати основні проблеми і диспропорції при формуванні податкових і неподаткових надходжень, розробляти комплексні заходи щодо усунення таких диспропорцій. Для досягнення стійкого зростання економіки й підвищення рівня добробуту мешканців промислового міста необхідно зважати на його особливості при проведенні податкової політики на місцевому рівні.

## Література

1. Деякі питання розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів: Постанова КМУ від 8 грудня 2010 р. № 1149 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Каламбет С.В. Податковий потенціал: теорія, практика, управління: моногр. / С.В. Каламбет. – Донецьк: Наука і освіта, 2001. – 304 с.
3. Коломиец А.Л. О понятиях налогового и финансового потенциалов региона / А.Л. Коломиец, А.Д. Мельник // Налоговый вестник. – 2000. – № 1. – С. 6-9.
4. Крук О.М. Формування та оцінка податкового потенціалу місцевого бюджету / О.М. Крук // Прометей. – 2011. – № 2 (35). – С. 271-273.
5. Осипов С.Л. Вариативные модели изменения налогового потенциала / С.Л. Осипов, Е.С. Осипова // Ученые записки Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета. – 2010. – № IV-2 (4). – С. 135-143.
6. Пасенко В.М. Методи кількісної оцінки податкового потенціалу регіону / В.М. Пасенко // Коммунальное хозяйство городов: науч.-техн. сб. – 2006. – № 70. – С. 364-370 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://eprints.kname.edu.ua/1429/1/364-370\\_Пасенко.pdf](http://eprints.kname.edu.ua/1429/1/364-370_Пасенко.pdf).
7. Сідельникова Л.П. Теоретико-методологічні засади визначення податкового потенціалу регіону [Електронний ресурс] / Л.П. Сідельникова, Н.М. Костіна. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/prvse/2010\\_2/6.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/prvse/2010_2/6.pdf).
8. Тарангул Л.Л. Податкова політика та економічний розвиток регіонів: теорія, методологія, практика: автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.04.01/ Л.Л. Тарангул, НАН України, Ін-т екон. прогнозування. – К., 2003. – 32 с.
9. Усков И.В. Оценка налогового потенциала территорий в условиях реформирования местных финансов / И.В. Усков // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2010. – № 3. – С. 16-24.
10. Alfirmán L. Estimating Stochastic Frontier Tax Potential: Can Indonesian Local Governments Increase Tax Revenues Under Decentralization? / L. Alfirmán // Working Paper 03-19, University of Colorado at Boulder, 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.colorado.edu/Economics/papers/WPs-03/wp03-19/wp03-19.pdf>.
11. Broadway R. Intergovernmental Fiscal Transfers: Principles and Practice / R. Broadway, A. Shan // World Bank, Washington, DC, USA, 2006. – 576 p.
12. Dornfest A. Comparative Tax Potential: Tax Burden in Idaho and the United States. Fiscal Year 2008. Idaho State Tax Commission, 2010 / A. Dornfest [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://tax.idaho.gov/reports/EPB00074\\_10-01-2008.pdf](http://tax.idaho.gov/reports/EPB00074_10-01-2008.pdf).

*Надійшла до редакції 23.12.2011 р.*

## **АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ МЕЖДУ КРУПНЫМ И МАЛЫМ БИЗНЕСОМ**

В современных условиях хозяйствования неотъемлемой составляющей экономического роста является использование различных форм кооперации и углубление специализации участников экономики. Кооперационные взаимодействия благоприятно влияют на инновационный климат в стране.

Теоретические и практические аспекты функционирования и кооперирования крупного и малого бизнеса изучаются в экономической литературе многими учеными, в частности такими, как Н. Думная, Б. Сапсай, А. Скопин, И. Скопина, Д. Черемисин, Л. Чубарева и др. На основании изучения работ указанных авторов следуют выводы о том, что вследствие кооперационных взаимодействий в экономике достигается:

- рост объемов производства;
- стабильность хозяйственной деятельности;
- полное использование имеющихся мощностей и площадей;
- внедрение и эффективное использование инноваций;
- крупный бизнес получает возможность освободиться от непрофильных функций и процедур, сосредоточиться на основных направлениях деятельности и направить туда имеющиеся ресурсы;

малый бизнес получает возможность более активного развития, приобщения к прогрессивным технологиям, укрепления своего экономического положения.

Европейская экономическая комиссия ООН в 1983 г. приравняла термин «промышленное сотрудничество» к термину «производственная кооперация» и определила его как «отношения между предприятиями, базирующиеся на долговременной общности интересов». По мнению авторов Портала дистанционного правового консультирования предпринимателей, главные преимущества кооперации заключаются в возможности более эффективного использования производственных мощностей предприятий, в рациональном прикреплении потребителей к поставщикам, в полных и своевременных поставках продукции потребителям. В результате кооперационных отношений укрепляются производственно-технологические, финансово-экономические и организационно-управленческие связи между их участниками, более эффективно используются имеющиеся ресурсы.

Положительным следствием производственной кооперации является активизация деятельности малого бизнеса, который становится партнером крупных предприятий и активным участником реализации государственных социальных программ. Следовательно, изучение форм и перспектив кооперации крупного и малого бизнеса является актуальным направлением исследований.

В условиях, когда экономическое развитие страны, регионов и субъектов хозяйствования подвержено колебаниям и кризисам, вопросы укрепления хозяйственных связей между экономическими агентами приобретают особое значение. Структура экономики на значительной части постсоветского пространства несет на себе отпечаток сложившегося в советский период разделения труда и господства крупных промышленных предприятий. В настоящее время главным экономическим субъектом является крупный бизнес. Развитие и поддержка малого бизнеса постоянно стоят на повестке дня органов власти различных уровней. Однако реального развития и поддержки малый бизнес не получает, о чем свидетельствуют показатели его развития (табл. 1).

На основании приведенных данных в табл. 2 рассчитаны темпы роста показателей деятельности крупных и малых предприятий.

Таблица 1

*Показатели деятельности крупных и малых предприятий  
Украины в 2009-2010 гг.*

Показатели	Крупные предприятия		Малые предприятия	
	2009	2010	2009	2010
Количество предприятий на 10 тыс. населения, ед.	-	1	75	63
Доля предприятий соответствующего размера в общей численности, %	0,5	0,6	93,7	92,9
Количество наемных работников, тыс. чел.	3278,6	3305,2	2067,8	1992,5
В % к общей численности занятых работников	40,0	42,4	25,2	25,5
Среднемесячная заработная плата наемных работников, грн	2476,95	2909,35	1117,20	1249,88
Фонд оплаты труда, млн грн	97451,9	115392,6	27721,7	29885,1
Объем реализованной продукции, работ, услуг, млн грн	1249361,4	1640279,5	455431,2	478256,7
В % к общему объему	45,6	48,8	16,6	14,2

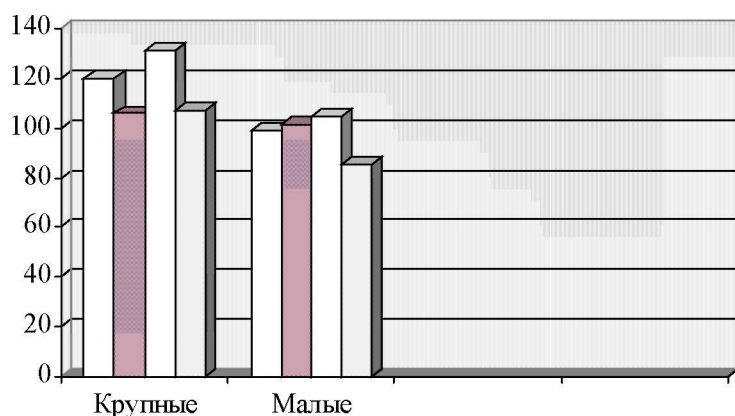
Таблица 2

*Темпы роста основных показателей деятельности крупных  
и малых предприятий в 2010 г., %*

Показатели	Крупные предприятия	Малые предприятия
Количество предприятий на 10 тыс. населения, ед.	-	84,0
Доля предприятий соответствующего размера в общей численности, %	120,0	99,1
Количество наемных работников, тыс. чел.	100,8	96,4
Доля наемных работников в общей численности наемных работников, %	106,0	101,2
Среднемесячная заработная плата наемных работников, грн	117,5	111,9
Фонд оплаты труда, млн грн	118,4	107,8
Объем реализованной продукции, работ, услуг, млн грн	131,3	105,1
Доля объема реализации в общем объеме реализации продукции, работ, услуг, %	107,0	85,5

На основании нескольких показателей табл. 2 составлена диаграмма, из которой наглядно видно, что показатели динамики малого бизнеса значительно меньше аналогичных показателей крупного бизнеса. Эти показатели представлены соответствующими столбцами на диаграмме (соответственно для крупных и для малых предприятий).

1. Доля предприятий соответствующего размера в общей численности диаграммы.
2. Доля наемных работников в общей численности наемных работников.
3. Объем реализованной продукции, работ, услуг.
4. Доля объема реализации в общем объеме реализации продукции, работ, услуг.



*Рис. 1. Показатели деятельности крупных и малых предприятий Украины в 2010 г.*

Из данных табл. 1-2 и рис. 1 следует:

1) динамика показателей малого бизнеса значительно меньше аналогичных показателей крупного бизнеса;

2) показатели развития малого бизнеса в основном характеризуются отрицательной динамикой, кроме показателей заработной платы и объема реализации продукции, работ и услуг;

3) темп роста фонда оплаты труда опережает темп роста объема реализации на 2,7%. Причиной такого явления может служить административное воздействие со стороны местных органов власти, когда до сведения руководителей малых предприятий и физических лиц-предпринимателей доводится сумма, ниже которой нельзя выплачивать заработную плату наемным работникам. В итоге вместо укрепления благосостояния трудящихся имеет место выплата заранее обесцененной заработной платы.

По данным Госкомстата Украины, объем реализованной продукции в 2009 и 2010 гг. составил 2740778,5 и 3360091,5 млн грн соответственно, темп роста этого показателя равен 122,6%, что значительно превышает темп роста объемов реализованной продукции малого бизнеса, составляющего 105,1%. Таким образом, положение отечественного малого бизнеса является неустойчивым и требуется укрепление его позиций.

В отличие от Украины значение малого бизнеса в экономиках зарубежных стран достаточно велико. Показатель соотношения крупного и малого бизнеса в Украине составляет 1:63 в 2010 г. (см. табл. 1), в то время как в развитых странах аналогичный показатель достигает 1:500 [1]. На долю малого бизнеса западных стран приходится больше половины ВВП: в США и Великобритании – более 52%, Японии – 55, Польше – 60, в Венгрии – 57% [2].

Одним из условий успешного развития малого бизнеса является активизация его производственного сотрудничества с крупными предприятиями. Крупный и малый бизнес объективно заинтересованы в развитии производственной кооперации друг с другом, поскольку результаты этого процесса выгодны обеим сторонам. Представляется целесообразным сгруппировать преимущества кооперации для крупного и малого бизнеса с помощью табл. 3.

Таблица 3

*Преимущества производственной кооперации  
для крупного и малого бизнеса*

Преимущества для крупного бизнеса	Преимущества для малого бизнеса
Экономия ресурсов, связанных с осуществлением неосновных функций	Рост объемов доходов и прибыли, совершенствование технологических процессов
Получение более качественных услуг, поскольку данные услуги оказывают профессионалы	Наличие долговременных производственных и финансовых перспектив, обеспечивающих стабильность бизнеса
Возможность выбора подходящего исполнителя в условиях конкуренции	Укрепление рыночных позиций и конкурентоспособности вследствие продолжительной специализации на выполнении определенных функций
Сокращение бюрократических процедур внутри предприятия	На основе роста доходов расширение возможностей участия малого бизнеса в социальных мероприятиях

Исследования показывают, что в практике кооперации наряду с положительными существуют и негативные моменты, определенные риски для участников кооперации. Например, риском для малого бизнеса является то, что крупное предприятие может внезапно перестать пользоваться услугами данного малого предприятия, и, как следствие, у последнего нарушается вся финансово-хозяйственная деятельность, пропадает источник доходов и дальнейшего развития. Если у малого предприятия существуют длительные производственные взаимоотношения с крупным, то и его хозяйственная деятельность становится более прозрачной для крупного предприятия. При этом малое предприятие превращается в своеобразное дополнение к крупному предприятию. Таким образом, положение малого предприятия в значительной степени зависит от крупного.

Риски, возникающие при сотрудничестве с малым предприятием, для крупного предприятия сводятся к следующему:

необходимость мониторинга рыночных предложений и выбора подходящего партнера по кооперации;

риск того, что исполнитель окажется не в состоянии удовлетворить всем требованиям заказчика;

необходимость усиления контроля со стороны руководящих органов крупного предприятия за недопущением проявления оппортунизма менеджеров в ходе заключения договоров с малыми предприятиями и их реализации.

В мировой практике сложились следующие основные формы производственной кооперации.

1. Аутсорсинг – использование внешних ресурсов (материальных, трудовых, интеллектуальных) в организации бизнес-процессов компании.

2. Субконтрактинг – способ организации производства, использующий разделение труда между: заказчиком (контрактором) и субконтракторами (поставщиками).

3. Франчайзинг. При этой форме кооперации франчайзи осуществляет свою деятельность под товарным знаком франчайзера, используя его репутацию и имидж.

4. Лизинг – передача в аренду основных средств от лизингодателя лизингополучателю.

5. Дочерние и ассоциированные малые предприятия. Они создаются при более крупных предприятиях и проводят согласованную с ними производственную деятельность.

6. Кластеры, которые представляют собой группу географически локализованных и взаимосвязанных предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных услуг, инфраструктуры, научно-исследовательских институтов, вузов и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом [3].

7. Бизнес-инкубирование. При данной форме кооперации созданное в рамках бизнес-инкубатора малое предприятие обеспечивается финансированием, территорией, офисными и производственными помещениями, секретарскими и бухгалтерскими услугами в течение первых лет функционирования.

8. Другие формы сотрудничества: поставки комплектных деталей и оборудования; совместное производство; совместные предприятия; совместные проекты; организация материально-технического обеспечения; обеспечение сбыта продукции (получение заказов на производство); выполнение научно-исследовательских и проектных работ; толлинг (деятельность, связанная с переработкой импортного давальческого сырья, ввозимого на таможенную территорию страны, в готовую продукцию, вывозимую за пределы страны).

При выборе той или иной формы кооперации предприятия определяют цели сотрудничества, придерживаются определенных критериев в выборе партнеров, учитывают особенности различных форм кооперации, а также производственные, профессиональные и финансовые возможности малых предприятий. Правильный выбор формы кооперации позволяет улучшить результаты работы (многие ученые говорят о синергетическом эффекте), повысить степень доверия друг к другу, упростить многие бюрократические и организационные процедуры и т.п.

На основании раскрытого выше содержания основных форм кооперации в табл. 4 группируются их преимущества и недостатки в разрезе крупного и малого бизнеса.

Поскольку малый бизнес чаще всего не располагает значительным начальным капиталом, собственными производственными помещениями и оборудованием, то оптимальными формами взаимного сотрудничества с крупными предприятиями являются аутсорсинг и субконтрактинг. Субконтрактинг в Украине не получает должного развития по причине того, что основная масса малых предприятий и предпринимателей занята в сфере торговли и обслуживания, а не в производственной сфере. Поэтому в сложившихся условиях основу кооперационных процессов составляет передача сторонним исполнителям (малому бизнесу) непрофильных функций, то есть аутсорсинг.

Данная форма кооперации получила достаточно широкое распространение за рубежом. В переводе с английского слово «аутсорсинг» означает «заключение договора подряда с внешними компаниями». Вместе с тем аутсорсинг представляет собой не только форму кооперации, но и управленческую технологию, используемую на предприятии.



*Преимущества и недостатки основных форм  
производственной кооперации крупного и малого бизнеса*

Формы кооперации	Преимущества		Недостатки	
	для малого бизнеса	для крупного бизнеса	для малого бизнеса	для крупного бизнеса
Аутсорсинг	Широкие возможности совершенствования деятельности, роста специализации, профессионализма	Освобождение от непрофильных функций, ускорение документооборота, сокращение времени на бюрократические процедуры	Поиск «ниши» для деятельности	Контроль над деятельностью аутсорсера
Субконтрактинг	Возможность получения технической помощи от заказчика	Снижение себестоимости за счет удешевления производства деталей, механизмов	-	-
Франчайзинг	Финансовая, технологическая, имиджевая поддержка со стороны крупного предприятия	Расширение рынков сбыта, ускорение развития деятельности, популяризация собственной товарной марки	Значительные финансовые средства для приобретения франшизы	-
Лизинг	Доступ к новой технике и технологиям без крупных капиталовложений	Гарантии возврата кредитов, длительный характер отношений	Риск неправильного выбора технического назначения	
Венчурные компании	Финансовая поддержка при внедрении новых научно-технических разработок	Возможность быть первыми в той или иной сфере деятельности	Риск некупаемости вложений в те или иные разработки	
Дочерние и ассоциированные малые предприятия	Возможности использования новых патентов и лицензий	Маневренность и гибкость	Малые предприятия не самостоятельны в своей деятельности	-
Кластер	Использование субконтрактинга и аутсорсинга для развития		-	-
Бизнес-инкубирование	Всесторонняя поддержка в первые годы деятельности	Развитие новых проектов, рост инноваций, привлечение научных сотрудников, трудоустройство высвобожденных работников	-	-

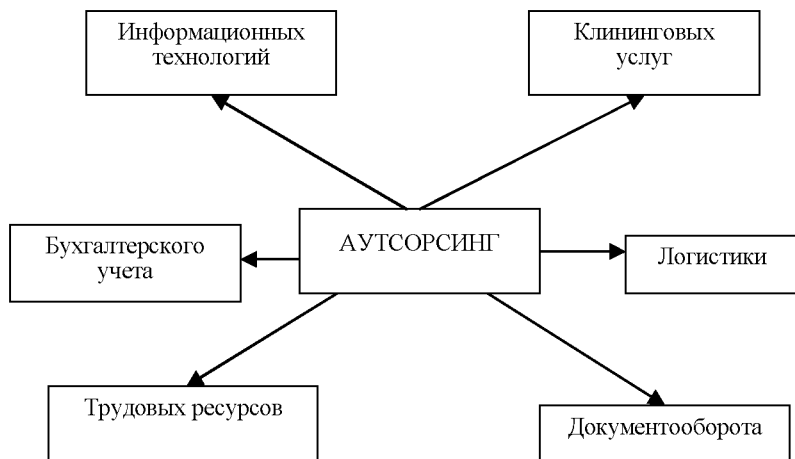
Американский институт аутсорсинга выявил тенденцию достаточно быстрого развития рынка аутсорсинговых услуг, который в 1996 г. составлял 100 млрд дол., а в 2000 г. его объем превысил 300 млрд дол., причем аутсорсинг не распространяется на инновационную деятельность [6]. Такая тенденция весьма закономерна. Во-первых, предприятие-заказчик освобождается от выполнения второстепенных функций, высвобождая сотрудников и ресурсы для использования их на более важных направлениях деятельности. Во-вторых, поскольку исполнители не располагают значительными финансовыми ресурсами, то они не имеют возможности заниматься инновационной деятельностью, поэтому эта функция остается у заказчика и реализуется с помощью привлечения научных и проектных учреждений.

Опыт ведущих западных производителей демонстрирует активное использование аутсорсинга и субконтрактинга для оптимизации бизнес-процессов. Так, в японском автомобилестроении большая часть деталей и комплектующих изделий производится сторонними небольшими предприятиями. В 1998 г. в США 30% от стоимости автомобилей было направлено в Южную Корею для сборки автомашин, 17,5% – в Японию для приобретения комплектующих деталей и технологий, 7,5% – в Германию за дизайн, 4% – в Тайвань и Сингапур за небольшие детали, предприятия Великобритании получили 2,5% за рекламу и маркетинг, а Ирландия и Барбадос – 1,5% за обработку данных [4].

Основные направления аутсорсинга представлены на рис. 2.

Процесс заключения договора аутсорсинга для крупного предприятия-заказчика услуг включает следующие основные этапы:

- 1) мониторинг интересующего сегмента рынка услуг;
- 2) объявление конкурса среди участников рынка;
- 3) выбор аутсорсера согласно объявленным критериям;
- 4) заключение договора на оказание определенного вида услуг;



*Рис. 2. Основные направления современного аутсорсинга*

5) освобождение заказчика от неосновных функций, приобретение гибкости и маневренности;

6) использование высвобожденных материальных, финансовых, трудовых ресурсов и полученного резерва времени для повышения эффективности деятельности предприятия-заказчика.

Несмотря на то что прохождение указанных этапов требует определенных затрат времени и средств, выбор крупным предприятием достойных партнеров, осуществляющих аутсорсинговые услуги, позволяет оптимизировать бизнес-процессы, а именно: ускорить документооборот; упростить управленческие процедуры; развивать и укреплять отношения, базирующиеся на взаимном доверии; повышать культуру предпринимательства.

Современная экономическая реальность требует расширения кооперационных взаимодействий экономических субъектов с формой кооперации, которая может достаточно оперативно внедряться и взаимовыгодно использоваться отечественными предприятиями. С помощью аутсорсинга предприятия-заказчики (крупный бизнес) освобождаются от выполнения второстепенных функций, направляя средства и усилия персонала на решение первоочередных и перспективных задач; снижается себестоимость передаваемых исполнителю (малому бизнесу) функций; растет профессионализм исполнителей; повышается надежность сотрудничества с компанией-аутсорсером, поскольку данный вид кооперации базируется на соблюдении необходимых юридических норм и процедур при заключении договора, а также растет степень доверия экономических субъектов друг к другу, что является фактором, укрепляющим стабильность экономической системы в целом.

## Литература

1. Сапсай Б.П. Взаимодействие малых предприятий с крупным производством на региональном уровне [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.subcontract.ru](http://www.subcontract.ru).
2. Чубарева Л.И. Малый бизнес: теория, механизмы поддержки становления и развития: дис. на соиск. науч. степени канд. экон. наук / Л.И. Чубарева. – Донецк: ДонНУ, 2008.
3. Скопина И.В. Комплексное развитие региональной производственной кооперации и кластерных проектов / И.В. Скопина, А.О. Скопин // Региональная экономика и управление. Электронный научный журнал. – 2007. – №1 (9) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://region.mcnip.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=118>.
4. Думная Н.Н. Аутсорсинг как новая форма организации бизнеса / Н.Н.Думная, Д.В. Черемисин // Финансы. Деньги. Инвестиции. – 2006. – № 4. – С. 3-19.

*Представлена в редакцию 26.10.2011 г.*

*Н.В. Шемякіна, к.е.н,  
А.А. Пономаренко*

## **ПЕРСПЕКТИВИ ЛІЗИНГОВОГО КРЕДИТУВАННЯ ТЕХНІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ**

Технологічний прогрес сьогодні є провідним чинником виробництва, за яким визначаються напрями перетворень у господарчій системі будь-якої країни. Упровадження нових технологій неможливе без створення відповідної матеріально-технічної бази й забезпечення значними обсягами інвестиційних ресурсів. Для України перехід до моделі інноваційного розвитку потребує здійснення модернізації традиційних галузей і створення нових виробництв. Такий процес супроводжується низкою вагомих невирішених проблем, серед яких одними з головних залишаються функціонування промисловості в умовах неефективного відновлення основного капіталу й недостатня інвестиційна активність на макро- та мікроекономічному рівнях.

Технологія знаходиться в безпосередньому зв'язку з машинами, обладнанням, матеріалами та іншими ресурсами, які використовуються при наявному способі виробництва. Завдяки активній частині основних фондів виготовляється продукція та створюється додаткова вартість, а від їх своєчасної заміни залежить можливість введення нових технологій, випуск якісної продукції та спроможність конкурувати на внутрішньому та зовнішньому ринках. Більша частина обладнання, яке сьогодні експлуатується, має низький технічний рівень і не відповідає ринковим вимогам. На сучасному етапі суб'єкти господарювання повинні подолати критичне зростання зношеності основних фондів і здійснити оновлення значних обсягів матеріальної частини виробництва. Без заміни застарілої техніко-технологічної бази в реальному секторі здійснення інноваційного розвитку економіки є неможливим. У цьому контексті можна визначити, що технічне оновлення основного капіталу є важливим чинником, який впливає на процеси якісних перетворень в економіці, і залежить не тільки від збільшення обсягів капіталовкладень, але й забезпечується вдосконаленням структури інвестиційних коштів та оптимізацією напрямів їх використання. Вирішення таких завдань можливе при застосуванні лізингу як складової фінансового забезпечення потреб в інвестиційних ресурсах, який є формою кредитування інвестицій у реальний сектор економіки і здатний поживати процеси техніко-технологічного оновлення вітчизняного виробництва.

*Метою* статті є дослідження проблем поширення дієвості лізингу як джерела кредитування реального сектору економіки в контексті інноваційного розвитку України, активізації участі банків у забезпеченні просування лізингу на ринку фінансових послуг.

У наукових працях висвітлюється широке коло теоретичних, практичних та методологічних питань лізингової діяльності. Різні аспекти лізингу знайшли відображення у працях таких зарубіжних авторів: E. Altman, S. Amembal, J. Ang, V. Beattie, A. Berger, E. Imhoff, A. Goodacre, J. Graham, M. Lemmon, S. Tomson, J. Thomas, P. Peterson, J. Schallheim, R. Stapleton та інших. Серед інших питань вплив банківського сектору на розвиток лізингового ринку досліджено в наукових роботах вітчизняних вчених: О. Василика, Н. Внукової, О. Вовчака, Л. Кльоби, Я. Онищука, М. Савлука, В. Шелудько та багатьох інших. Як підтверджують вітчизняні вчені, проблема участі банків у лізингу не нова, але ще недостатньо розроблена. Потребують подальших досліджень проблеми забезпечення інвестиційними ресурсами реального сектору через використання лізингу, функціонування банків на лізинговому ринку й адаптування досягнень сучасної економічної науки у сфері розвитку лізингових відносин до потреб економіки України.

Становлення інноваційної економіки неможливе без створення, освоєння та випуску нової конкурентоспроможної продукції на основі досягнень науково-технічного прогресу, упровадження інновацій у всі сфери діяльності. Технічний розвиток і оновлення виробничого потенціалу визначається системою взаємозв'язків між державою, науково-технічною сферою і ринковим середовищем, що забезпечує постійне вдосконалення й відновлення техніко-технологічної складової виробництва і, як наслідок – має позитивний вплив на темпи економічного зростання. Як відзначають науковці, світовий інноваційний розвиток показує, що до поширення шостого технологічного укладу фундаментальна наука, НДДКР, виробництво і споживання продукту функціонували

відокремлено. Але шостий технологічний уклад неймовірний без програмної інтеграції сполучених процесів, і в цьому розумінні він, безумовно, є найбільш наукоємним [1]. Тому, серед інших заходів, економіка України потребує модернізації власної технічної бази, підвищення технічного рівня вітчизняної продукції відповідно до ринкових вимог через залучення наукових знань у виробництво. Сучасний стан інноваційної діяльності в Україні характеризується розірваністю зв'язків між головними учасниками інноваційного процесу, інформаційною обмеженістю та відсутністю мотивацій. Дослідження показують, якщо виробничі потужності підприємства використовуються на 60-70%, а попит на його продукцію скорочується, то воно не зацікавлене навіть у простому відтворенні основних фондів. Підприємству достатньо підтримувати у працездатному стані 60-70% потужностей, що використовуються [2].

Інноваційний чинник поки що залишається другорядним в економічному зростанні країни, незважаючи на взятий ще у 1994 р. курс на розвиток національної економіки за інноваційною моделлю, що визначено у “Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу”. Починаючи з 1991 р. в Україні жодного бюджетного року не була виконана визначена ст. 34 Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» норма забезпечення державою бюджетного фінансування наукової та науково-технічної діяльності обсягом не менше 1,7% валового внутрішнього продукту (ВВП) України. Типова щорічна цифра видатків на науку ставила 0,3-0,5% ВВП, унаслідок чого наука в нашому суспільстві мала переважно соціокультурну функцію. Відомо, що економічна функція науки починається з обсягів фінансування більших від 0,9% ВВП [3].

Створення нової моделі розвитку економіки неможливе без забезпечення необхідної динаміки оновлення технічної бази виробництва й упровадження нових технологій, про що свідчить світовий досвід. Як відзначає В. Соловійов, сьогодні загальновизнаним є те, що саме інноваційний розвиток є економікоформуючим процесом, а інноваційна політика розглядається як ключовий фактор соціально-економічного розвитку держави [4]. В економіці, орієнтованій на інновації, під впливом наукових та технологічних знань традиційні сфери матеріального виробництва трансформуються та радикально змінюють свою техніко-технологічну основу. У сучасних ринкових умовах упровадження у практику результатів наукових винаходів є базовим чинником формування потенціалу конкурентоспроможності. Для забезпечення необхідних перетворень у вітчизняній господарчій системі потрібна модернізація виробництва на основі інтенсифікації відтворювальних процесів. Інвестиції у відновлення основного капіталу мають здійснюватися на принципах цільового використання, що потребує створення нових механізмів фінансування капіталовкладень. Така ситуація посилює увагу до проблем активізації інвестування інноваційної діяльності через використання різних джерел фінансових ресурсів, у тому числі шляхом поширення лізингового кредитування, що сприятиме формуванню сучасного гнучкого механізму фінансування інноваційно-інвестиційних процесів. За визначенням провідних фахівців та вчених, які займаються дослідженням проблематики економічного розвитку, сьогодні існує дві найбільш важливі проблеми: фінанси та технології, але разом вони розглядаються рідко [5]. Забезпеченість фінансовими ресурсами потреб господарчої системи України в технічному переоснащенні доцільно розглядати з позиції активізації банківської діяльності у сфері інвестування, оскільки сьогодні з усіх існуючих фінансових інституційних структур (фондовий ринок, кредитні союзи, інвестиційні фонди тощо), через їх недостатній розвиток, банківському сектору належить провідна роль у забезпеченні коштами економіки.

У складі джерел фінансових ресурсів підприємств фінансовий лізинг належить до позикових коштів. По суті, фінансовий лізинг (finance lease) є формою кредиту [6]. Дослідження кредитних схем фінансування господарської діяльності, які використовуються у вітчизняній практиці, дозволяє говорити про те, що українські банки переважно застосовують проектне, торгове фінансування та фінансування оборотного капіталу, тобто обмежена кількість банківських установ використовує кредитування основних засобів як джерело отримання прибутку. Банківські кредити останніми роками займають усього 11-12% у фінансовому забезпеченні потреб підприємств і не відповідають тій ролі, яку банки мають відігравати в умовах ринкової економіки [7]. Підприємство при формуванні основного капіталу – придбанні основних засобів та нематеріальних активів – потребує довгострокових вкладень. Сьогодні в Україні банки формують свої пасиви переважно за рахунок залучення короткострокових ресурсів, що ускладнює їх подальше розміщення на більш довгий строк. Це, у свою чергу, стає перешкодою інвестиційної ефективності й лізингового ринку,

який залежить від можливості залучення капіталу на середньо- та довгострокових умовах повернення. Банківський сектор має важливе значення для всіх учасників лізингових відносин, оскільки банківське кредитування є значним джерелом фінансування їх діяльності. Позикові кошти, у тому числі банківські кредити, у структурі джерел фінансування лізингових компаній у 2010 р. зросли до 86,6%, у 2009 р. їх частка становила 64,5% [8]. Як визнають вчені, з одного боку, надання кредитів на довгостроковій основі для кожного окремого банку пов'язане з підвищеним ризиком, який не зіставляється з можливістю отримання прибутку на вкладені кошти [9]. З іншого боку, спад виробництва, руйнування відтворювального контуру підприємств обмежує можливості щодо їх самофінансування, формує підвищені очікування до наявності зовнішніх (щодо підприємств) інвестиційних ресурсів та обумовлює, зокрема, потребу у значних обсягах банківських кредитів, які у зв'язку з інертністю реального сектору мають бути достатньо довгостроковими [10]. Тривалість та ціна кредитів, стійка динаміка та зростання обсягів банківського кредитування, стабільний банківський сектор визначають розвиток лізингової індустрії не тільки у вітчизняній економіці.

Вимогою щодо вітчизняної банківської практики за умов інтеграції України у світове господарство стає активізація діяльності в напрямі розвитку ринку банківських послуг. Підвищення його обсягів та використання нетрадиційних джерел у банківському фінансуванні є загальною тенденцією, яка притаманна розвиненим країнам. Банки через поширення використання нетрадиційних або додаткових видів банківських послуг, до яких належить лізингове кредитування, створюють конкурентні позиції та досягають якісно нового рівня розвитку своєї діяльності. Як свідчить вітчизняна практика, сьогодні ринок лізингових послуг, за даними Українського об'єднання лізингодавців, представлений переважно іноземними компаніями – “доньками” великих банків. Пріоритетне становище вони мають завдяки можливості користуватися підтримкою материнських структур через використання переваг централізованого банківського кредитування своєї діяльності. Приналежність лізингової компанії до міжнародної банківської групи дає можливість лізингодавцям отримувати більш дешеве фінансування, що дозволяє надавати лізингові послуги на більш вигідних умовах, ніж компаніям з українським капіталом. Головними представниками на українському ринку лізингових послуг залишаються дочірні структури найбільших іноземних фінансових груп – ВТБ Лізинг Україна, Райффайзен Лізинг Аваль та УніКредит Лізинг. Діяльність цих компаній пов'язана з обслуговуванням контрактів із держмонополіями та найбільшими підприємствами України [11]. Це дозволяє зробити висновок про те, що вітчизняний ринок лізингового кредитування не сприяє розвитку малого та середнього підприємництва.

Сьогодні вітчизняні банки оперують стандартним набором продуктів та послуг, які належать переважно до традиційного кредитно-розрахункового та депозитного банківського обслуговування. Сучасна міжнародна практика банківської діяльності в розвинених економіках показує, що банки намагаються зробити свою діяльність універсальною – створюють передумови розвитку конкурентного середовища й мають швидкі темпи зростання ринку банківських послуг. Це дає підстави визначити, що фінансовий лізинг є перспективним видом діяльності, а поширення його використання як одного з напрямів забезпечення конкурентних позицій на ринку для українських банків набуває актуальності. Із двох основних видів лізингу (фінансового та оперативного) банківські установи спеціалізуються на операціях фінансового лізингу, виходячи із притаманних йому характерних відмінностей, які розглядаються банками як переваги:

відшкодування вартості об'єкта лізингу у складі лізингових платежів, що має включати не менше 75% вартості об'єкта лізингу;

після закінчення строку договору об'єкт угоди переходить у власність лізингоотримувача або викупастся ним за залишковою вартістю;

ризиків випадкового знищення або пошкодження, а також витрати, пов'язані зі страхуванням, експлуатацією, технічним обслуговуванням та ремонтом, несе лізингоотримувач, якщо інше не передбачено договором лізингу.

Для досягнення ефективності впровадження лізингового напряму кредитування інвестицій, лізингодавцем повинні бути досліджені внутрішні та зовнішні фактори, сукупність яких визначатиме реалізацію можливостей такого виду послуг на практиці (див. таблицю).

*Перелік внутрішніх та зовнішніх факторів, які визначають реалізацію можливостей лізингу на практиці*

Зовнішні	Внутрішні
структура споживачів лізингових послуг; динаміка та параметри платоспроможності лізингоотримувачів; місткість ринку; сегментація лізингового ринку; поширення потреби в лізингових послугах по секторах економіки та визначення потенційних користувачів; особливості попиту на надане в лізинг майно (сезонність, насиченість попиту тощо); прихильність споживачів до отримання лізингових послуг в одній компанії; кількість конкурентів і частковий розподіл ринку лізингових послуг; визначення конкурентних позицій учасників ринку; інформованість потенційних клієнтів про такий вид послуги та механізми її надання; макроекономічна ситуація; державне регулювання	джерела мобілізації коштів для здійснення фінансування; портфельний аналіз (визначення економічного статусу клієнтів, стратегії взаємодії, ризикова складова); вартість лізингової послуги та можливості її оптимізації; рівень підготовки фахівців та їх ефективність у просуванні нового напрямку; якість послуг, які надаються та спеціалізація; наявність інформаційної бази

Регулювання лізингової діяльності здійснюється за Законом України “Про фінансовий лізинг”, нормами цивільного, податкового та митного законодавства. Відповідно до Закону України “Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг” лізинг є одним із видів фінансової послуги, а його регулювання входить до компетенції вповноваженого органу з регулювання діяльності фінансових організацій. Слід відзначити, що у вітчизняній практиці регулятором фінансового лізингу виступає Держфінпослуг, а оперативного лізингу – Мінекономіки. При цьому останньому належить пріоритетне право щодо розробки законодавства у сфері лізингової діяльності. Відсутність єдиного державного регулятора негативним чинником, що перешкоджає ефективному розвитку лізингу в Україні. Крім того, існують і інші невирішені проблеми. Так, стримуючим чинником розвитку ринку лізингових послуг є існування різних умов для розвитку підгалузей фінансового сектору, таких як банківське кредитування та фінансовий лізинг. Наприклад, за державною програмою, банки при наданні кредитів можуть розраховувати на часткову компенсацію відсотків, тоді як використання цього механізму щодо фінансового лізингу не передбачено. Розвинені країни для всіх сфер фінансової діяльності мають однакові умови функціонування. При виникненні проблем із ліквідністю в міжнародній практиці лізингова компанія може отримати рефінансування від Центрального банку. В Україні рефінансування надається тільки банківським установам.

Лізингові операції не належать до класичних банківських операцій, але здійснювати фінансовий лізинг банки мають право згідно з Законом України “Про банки та банківську діяльність”. Фінансування лізингових угод банківські заклади здійснюють декількома способами:

- капітальне інвестування, якщо банк виступає в ролі лізингодавця;
- кредитування лізингодавця при придбанні об’єкта лізингу або відновлення коштів, які спрямовані лізингодавцем раніше з метою придбання об’єкта лізингу;
- придбання в лізингодавців зобов’язань його клієнтів;
- гарантування угоди для зниження ризику неплатежу з боку лізингоотримувача.

Лізинговий процент, податкові пільги та комісійні за надання пов’язаних із лізингом послуг (маркетингових, інжинірингових, консультаційних тощо), створюють нове джерело доходу банку.

Як визначають науковці, у період свого становлення темпи приросту обсягів лізингових операцій у грошовому вимірюванні перевищували темпи економічного розвитку більшості країн. Лізинг став ефективним чинником інтенсивного розвитку національних економік західних країн, підвищення їх конкурентоспроможності на світовому ринку. У світовій практиці лізингу належить місце одного з провідних нетрадиційних джерел фінансування інвестиційної діяльності. Поширення впровадження лізингу на заході почалось на початку 50-х років, а його становлення у світі належить до 60-х років. Такого стрімкого розвитку не набула жодна інша послуга [12].

У докризовому періоді питома вага лізингу щодо інших видів інвестування у більшості країн досягала 25-30%, а саме у європейських країнах він становив близько 28%. Частка лізингового фінансування у загальному обсязі капітальних інвестицій в Україні у 2006 р. становила 2,8%, у 2007 р. – 8,5, у 2008 р. – 3,8%. Рівень проникнення лізингу (розраховується як співвідношення обсягів нових угод, укладених лізингодавцями, та капітальних інвестицій) у Європі становив 15%, а в Україні – 1,3% (1,7% на початку 2010 р.). Український ринок лізингу за обсягами складає 0,1% від європейського. За 2009 р. відбулося зниження темпів укладання нових лізингових угод на 71,4% порівняно з показником 2008 р. Зараз на ринку активно працюють не більше 20-30 компаній, оскільки незалежні лізингодавці практично на 100% згорнули свою діяльність щодо складання нових договорів і лише продовжують "відпрацьовувати" укладені раніше угоди [13, 14]. Тому, незважаючи на прискорені темпи зростання лізингового ринку в докризовому періоді, ситуація, яка склалася сьогодні, свідчить про те, що використання лізингу в нашій країні обмежене та лізингова діяльність ще не набула відповідних до потреб вітчизняної економіки розмірів.

Отже, основними передумовами поширення лізингу як джерела кредитування реального сектору й підвищення зацікавленості банківських установ розглядати активізацію своєї діяльності у сфері інвестування через використання цього інструменту є:

- сучасні процеси глобалізації та інтеграції у фінансовій сфері, інтенсивний розвиток технологій, що змінює інвестиційну поведінку економічних суб'єктів;

- сприяння формуванню конкурентних позицій фінансового та реального секторів на внутрішньому та зовнішньому ринках;

- досягнення результативного зв'язку банківського та реального секторів при використанні лізингової схеми інвестування, яка дозволяє забезпечити цільове використання інвестиційних ресурсів;

- необхідність формування економічної політики використання й оновлення основного капіталу підприємства відповідно до сучасних ринкових вимог;

- удосконалення структури інвестиційних ресурсів як забезпечення темпів приросту основного капіталу;

  - стимулювання проведення змін виробничої структури, технологій;

  - залучення капіталу на середньо- та довгострокових умовах повернення;

- підвищення інвестиційного потенціалу економіки, створення умов здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності.

Інноваційні пріоритети розвитку потребують формування відповідної до сучасних вимог техніко-технологічної бази, яка стане основою створення конкурентного потенціалу країни. Значною мірою вирішення цієї проблеми залежить від можливостей використання сучасних форм фінансування, як частки комплексного забезпечення процесів перетворень, і залучення у високотехнологічну сферу економіки позабюджетних інвестицій. Авторами вважається, що лізингове кредитування інвестицій, ефективність якого підтверджена світовим досвідом, є перспективним шляхом фінансування техніко-технологічного переоснащення виробництва як передумови забезпечення інноваційного напрямку розвитку. Лізинг є тією організаційно-економічною формою спільної діяльності банку та підприємства, яка дозволяє найбільш повно врахувати інтереси та можливості всіх учасників. Використання лізингу сприятиме активізації взаємодії реального та фінансового секторів, насамперед його банківського сегмента, в підвищенні інвестиційної складової функціонування названих структур.



## Література

1. Чумаченко М.Г. Перспективи неоіндустріальної трансформації економіки України та Донбасу / М.Г. Чумаченко, О.І. Амоша, В.І. Ляшенко // Структурні реформи і трансформації в промисловості: перспективи і пріоритети: тези доп. і повідом. Міжнар. наук.-практ. конф. (Донецьк, 17 груд. 2010 р.) / НАН України, Ін-т економіки пром-сті; редкол.: О.І. Амоша (відп. ред.) та ін. – Донецьк, 2010. – 308 с.
2. Дарижапов Б.Д. Макроэкономические подходы к оценке инвестиционных проектов / Б.Д. Дарижапов // Социально-экономические и технические системы – 2007. – № 9 (43) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://db.inforeg.ru/eni/artList.asp?j=14&id=0220611122&idfull=0421100029>.
3. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / авт.-упоряд.: Г.О. Андрощук, І.Б. Жилияєв, Б.Г. Чижевський, М.М. Шевченко. – К.: Парламент. вид-во, 2009. — 632 с.
4. Соловьев В.П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (Синергетические эффекты инноваций) / В.П. Соловьев. – К.: Феникс, 2006. – 560 с.
5. Крегель Я. Финансы и технологии: как заставить их взаимодействовать? / Я. Крегель [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://2010.gpf-yaroslavl.ru/viewpoint/YAn-Kregel-Finansy-i-tehnologii-kak-zastavit-ih-vzaimodejstvovat>.
6. Этрилл П. Финансовый менеджмент для неспециалистов. – 3-е изд. / П. Этрилл; пер. с англ. под ред. Е.Н. Бондаревской. – СПб.: Питер, 2006. – 608 с: ил. – (Серия Классика МВА).
7. Опарін В. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти): моногр. / В. Опарін. – К.: КНЕУ, 2005. – 240 с.
8. Підсумки діяльності лізингодавців за 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.leasing.org.ua/ua/bulletin/>
9. Луців Б.Л. Банківська діяльність у сфері інвестицій / Б.Л. Луців. – Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш, 2001. – С. 320.
10. Дзюбулюк О.В., Банки і підприємства: кредитні аспекти взаємодії в умовах ринкової трансформації економіки: моногр. / О.В. Дзюбулюк, О.Л. Малахова. – Тернопіль: Вектор, 2008. – 324 с.
11. Лізинг в Україні: дорого і мало [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.investway.in.ua>.
12. Ляшенко В.И. Использование лизинга в развитии предпринимательства и инвестиционной сферы за рубежом / В.И. Ляшенко, В.В. Бережной. – Донецк, ИЭП НАНУ, 1997. – 84 с.
13. Розвиток фінансового лізингу в Україні [Електронний ресурс] // Цінні папери України. – 2009. – № 13 (555). – Режим доступу: [http://www.securities.org.ua/securities\\_paper/review.php?id=555&pub=3963](http://www.securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=555&pub=3963).
14. Розвиток лізингу в Україні [Електронний ресурс] // Цінні папери України. – 2010. – № 25 (619). – Режим доступу: [http://www.securities.org.ua/securities\\_paper/review.php?id=619&pub=4641](http://www.securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=619&pub=4641).
15. Ang J. The Leasing Puzzle / J. Ang, P.P. Peterson // The Journal of Finance. – 1984. – 39. – P. 1055-1065.
16. Adedeji A. Leases, Debt and Taxable Capacity / A. Adedeji, R.C. Stapleton // Applied Financial Economics. – 1996. – 6, 71.
17. Beattie V. International lease accounting reform and economic consequences: the views of UK users and preparers / V. Beattie, A. Goodacre, S.J. Thomson // International journal of accounting. – 2006. – 41(1). – P. 75-103.
18. Berger A.N. The Efficiency of Financial Institutions: A Review and Preview of Research Past, Present, and Future / A.N. Berger, W.C. Hunter, S.G. Timme // Journal of Banking and Finance. – 1993. – 17: 221-49.
19. Graham J.R. Debt, Leases, Taxes, and the Endogeneity of Corporate Tax Status / J.R. Graham, M.L. Lemmon, J.S. Schallheim // The Journal of Finance. – 1998. – 53, 131-162.
20. Imhoff E.A. Economic consequences of accounting standards: The lease disclosure rule change / Imhoff E.A., Thomas J.K. // Journal of Accounting and Economics. – 1988. – 10: 277-310.

Надійшла до редакції 26.10.2011 р.

## РОЗВИТОК МЕХАНІЗМІВ СПІЛЬНОГО ФІНАНСУВАННЯ ПРОЕКТІВ З ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ

Постійне зростання цін на паливно-енергетичні ресурси, поступове вичерпання потенціалу маловитратних організаційно-технічних заходів з енергозбереження, брак власних коштів зумовлюють необхідність пошуку зовнішніх джерел інвестування проектів, пов'язаних з підвищенням енергоефективності. Для підприємств ПЕК України це завдання актуалізується, оскільки державне втручання у ціноутворення (купівля товарної продукції за регульованими цінами) призводить до хронічного недоотримання коштів, унеможливорює капіталовкладення у підвищення енергоефективності. Одним із способів вирішення цього завдання міг би стати інститут спільного фінансування.

Інститутам спільного фінансування енергозбереження приділяється значна увага: В. Ліром та У. Письменною проаналізовано варіанти використання перфоманс-контрактингу за участю ЕСКО-компаній [1, 87-95], О. Суходолею узагальнено світовий досвід формування та використання фондів з енергозбереження [2]. Чимала кількість досліджень присвячена визначенню переваг і недоліків окремих інструментів фінансування (С. Корінний [3], Г. Рижкова [4]), а також оцінці привабливості енергозберігаючих проектів (О. Амоша, Ю. Колбушкін [5], В. Джеджула [6]). Разом з тим існуючі підходи до визначення ефективності інститутів спільного фінансування ґрунтуються, переважним чином, на оцінці повноти втілення інтересів реципієнта [4; 5, 128; 6, 105-106]. При цьому наголошується, що участь інвестора передбачає виконання певних вимог з його боку [7, 20-22]. Але кількісна оцінка ступеня збалансованості інтересів усіх суб'єктів спільного фінансування, у тому числі суспільства, як правило, не здійснюється.

*Метою* статті є визначення критеріїв ефективності механізмів спільного фінансування енергозберігаючих проектів, обґрунтування системи показників для їх оцінки.

Беручи участь у спільних проектах, спрямованих на підвищення енергоефективності, їх учасники перш за все намагаються реалізувати власні соціально-економічні інтереси, пов'язані з виділенням та отриманням своєї частки у додатковому доході. При цьому відносини з приводу розподілу додаткового доходу відрізняються помітною асиметрією. По-перше, суб'єкти спільного фінансування, як правило, знаходяться у різних формах власності, та переслідують різні, іноді взаємовиключні цілі. По-друге, вони мають різний ступінь впливу на процеси регулювання економіки: сторона, яка знаходиться у суспільній власності, може безпосередньо визначати інституціональні умови розподілу. Незважаючи на те, що сумісне фінансування енергозбереження має спільну для усіх суб'єктів мету – раціоналізацію енергоспоживання, досягнення якої має позитивно вплинути на особисту ефективність кожного учасника, існуюча асиметрія вносить помітні корективи у цей процес. Нею, зокрема, зумовлюються викривлення у розподілі отриманих результатів: суб'єкт, який володіє більшою економічною владою, намагається «відтягнути» на себе більшу частину доходу. Через це інтереси інших учасників реалізуються не повною мірою, що послаблює їх мотивацію до подальшої участі у відповідних проектах та унеможливорює отримання повноцінного економічного ефекту. У зв'язку з цим ефективними можна вважати такі механізми спільного фінансування енергозбереження, які містять інституціонально закріплені можливості усіх суб'єктів впливати на процес розподілу отриманого ефекту та забезпечують повноту реалізації їх соціально-економічних інтересів. Відповідно до такого підходу критеріями ефективності стає ступінь збалансованості інтересів суб'єктів спільного фінансування, а також повнота їх втілення.

Для кількісної оцінки рівня ефективності доцільно побудувати інтегральний показник (індикатор), який функціонально залежить від запропонованих критеріїв (ознак). Як оцінки першого рівня обрані критерії ефективності механізмів спільного фінансування – ступінь повноти реалізації соціально-економічних інтересів інвестора, реципієнта та суспільства. Аналітичні показники, якими вони характеризуються, відображають ефективність спільних інвестицій для кожного суб'єкта (табл. 1). Стандартизацію показників доцільно проводити шляхом порівняння показників, отриманих до і після реалізації проекту. Оскільки показники  $k_7$  та  $k_8$  є дестимуляторами, для по-

дальших розрахунків було використано їх зворотні величини. Виходячи із запропонованого методологічного підходу до визначення ефективності спільного фінансування (збалансованість інтересів суб'єктів), окремим її індикаторам було надано рівні вагові коефіцієнти (по 1/3). Агрегування показників проводилося за формулою середньої геометричної.

Спираючись на запропонований методологічний підхід до визначення ефективності механізмів спільного фінансування енергозберігаючих проектів та описану методику розрахунку інтегрального індикатора ефективності, розраховано його значення для проекту модернізації живильних електронасосів енергоблоків №1 та №2 ПАТ «Харківська ТЕЦ-5». Інформаційною базою були дані первинної звітності, зібрані особисто автором під час техніко-економічного обґрунтування вибору варіантів модернізації на Харківській ТЕЦ-5 [8]. Необхідні для розрахунків дані наведені у табл. 2. Усі дані стосуються варіанта модернізації з встановленням частотно-регульованого електроприводу.

*Розрахунок індикатора повноти врахування інтересів реципієнта.* Звернемо увагу на те, що скорочення обсягів споживання електроенергії на власні потреби відбувається на підприємстві навіть за умов відсутності модернізації (середньорічні темпи зменшення становили 17,4% за розглянутий період).

Таблиця 1

*Базові показники для побудови інтегрального індикатора ефективності механізмів спільного фінансування енергозберігаючих проектів*

Аспект, що характеризується	Назва інтегральної оцінки I рівня	Показники, що входять до складу інтегральної оцінки першого рівня	Позначення показника	Оптимальне значення показника
Економічна привабливість інвестицій для реципієнта	Індикатор повноти врахування інтересів реципієнта ( $I_{ip}$ )	Співвідношення вартості паливно-енергетичних ресурсів та питомих витрат на енергозбереження	$k_1$	$k_1 > 1$
Економічний ефект, отриманий реципієнтом		Співвідношення обсягів споживання енергоносіїв після та до реалізації проекту	$k_2$	$k_2 > 1$
		Співвідношення вартості спожитих енергоносіїв після та до реалізації проекту	$k_3$	$k_3 > 1$
Економічна привабливість інвестицій в енергозбереження	Індикатор повноти врахування інтересів інвестора ( $I_{ii}$ )	Співвідношення рентабельності проекту з підвищення енергоефективності та рентабельності виробництва енергоносіїв	$k_4$	$k_4 > 1$
Конкурентоспроможність інвестицій в енергозбереження		Співвідношення рентабельності проекту зі ставкою банківського процента	$k_5$	$k_5 > 1$
Екологічний ефект від інвестицій в енергозбереження	Індикатор повноти врахування суспільних інтересів ( $I_{ic}$ )	Співвідношення темпів скорочення шкідливих викидів з міжнародними екологічними зобов'язаннями України	$k_6$	$k_6 \geq 1$
Суспільна корисність інвестицій в енергозбереження		Співвідношення сплачених податків до і після реалізації проекту	$k_7$	$k_7 \leq 1$
		Співвідношення між темпами зростання тарифів з урахуванням інвестиційної складової та темпом інфляції	$k_8$	$k_8 \leq 1$
Подальші перспективи інвестування в енергозбереження		Співвідношення інвестицій та частини прибутку, яка спрямовується на подальше фінансування енергозбереження	$k_9$	$k_9 \geq 1$

*Статистичні дані для розрахунку індикатора повноти  
врахування інтересів реципієнта*

Показники	Роки			Середньо-річний темп зміни, %
	2011	2012	2013	
Обсяг споживання електроенергії на власні потреби до модернізації, млн кВт·год	20,136	11,998	18,300	-17,40
Обсяг споживання електроенергії на власні потреби після модернізації, млн кВт·год	9,402	1,264	7,566	-35,24
Середній тариф на покупну електроенергію (без ПДВ), коп./кВт·год	62,890	72,910	76,000	46,04
Вартість спожитої електроенергії на власні потреби до модернізації, млн грн	12,664	8,748	13,908	20,62
Вартість спожитої електроенергії на власні потреби після модернізації, млн грн	5,913	0,922	5,750	-5,43
Питомі витрати на енергозбереження, коп./кВт·год	9,948	9,948	9,948	-
Співвідношення вартості енергоносіїв та питомих капітальних витрат на енергозбереження	6,322 : 1	7,329 : 1	7,640 : 1	-
Рентабельність проекту, %	50,98	60,0	63,78	7,80
Рентабельність виробництва електроенергії, %	8,98	10,0	9,49	1,90
Ставка банківського процента, %	11,5	14,2	12,85	3,80
Рентабельність у промисловості, %	4,7	3,0	3,6	-8,50
Темп зменшення викидів двоокису вуглецю, % до попереднього року	0,555	1,421	-	0,888
Індекс цін на покупну електроенергію без ПДВ, % до попереднього року	107,030	115,900	104,200	108,931
Індекс споживчих цін, % до попереднього року	109,400	107,900	105,900	107,724
Податок на прибуток до модернізації, коп./кВт·год	1,497	1,590	-	1,543
Податок на прибуток після модернізації, коп./кВт·год	1,5650	1,731	-	1,646

При здійсненні модернізації обсяги споживання скорочувалися майже удвічі швидше (середньорічний темп зменшення 35,24%). Разом з тим подорожчання електроенергії на 13,11 коп./кВт·год протягом 2011-2013 рр. внесло значні корективи у вартість спожитих енергоносіїв. Якщо модернізація не проводиться, вартісний обсяг спожитих енергоносіїв на власні потреби збільшується у середньому на 20,62% на рік. За умов модернізації вартість спожитих ПЕР навіть знижується на 5,43% щорічно.

Розрахунок стандартизованих значень показників, що входять до складу інтегральних показників, дав такі результати:  $k_1=7,074$ ;  $k_2=3,664$ ,  $k_3=3,664$ . Агрегування цих показників дало значення  $I_p=4,562$  при оптимальному значенні  $I_p>1$ . Таким чином, інтереси реципієнта повністю реалізовано у спільному фінансуванні. Дійсно, зменшення вартості спожитих енергоносіїв навіть за умов зростання закупівельних цін на них, а також перевищення вартості енергоносіїв над питомими капітальними витратами на енергозбереження у 6-7 разів, свідчить про те, що проект відрізняється високою ефективністю.

*Розрахунок індикатора повноти врахування інтересів інвестора.* Дані табл. 2 засвідчують 5-6-разове перевищення рентабельності капіталовкладень в енергозбереження над капіталовкладеннями у виробництво електроенергії. Так, у 2011 р. рентабельність проекту модернізації становила 50,98%, тоді як рентабельність виробництва електроенергії склала 8,98%. Також слід зазначити, що ставки банківського процента за довгостроковими депозитами суб'єктів господарювання про-

тягом розглянутого періоду очікуються на рівні вищому, ніж показники рентабельності і по промисловості у цілому, і по підприємству. За таких умов скорочення виробничих витрат за рахунок раціоналізації енергоспоживання може сприяти підвищенню інвестиційної привабливості підприємства.

Розрахунок стандартизованих значень показників, що входять до складу інтегральних показників, дав такі результати:  $k_4=6,117$ ;  $k_5=4,530$ . Агрегування цих показників дало значення  $I_{ii}=5,264$  при оптимальному значенні  $I_{ii}>1$ . Таким чином, інтереси інвестора з достатньою повнотою відображені у системі спільного фінансування проекту. Порівняно з показниками промисловості її відрізняє більш високий рівень конкурентоспроможності інвестицій, що виявляється у перевищенні рентабельності по проекту над прибутковістю альтернативних видів капіталовкладень.

*Розрахунок індикатора повноти врахування суспільних інтересів.* Як видно з табл. 2, середньорічні темпи зростання цін на електроенергію перевищували темпи зростання споживчих цін. Також слід звернути увагу на те, що темп зменшення шкідливих викидів в атмосферу був меншим, ніж потрібно для виконання Україною її внутрішніх та міжнародних зобов'язань щодо охорони навколишнього середовища. За період 2010-2015 рр. обсяги викидів мають скоротитися на 10% [9], отже, середньорічний темп зниження викидів складає не менше 2,6%. Як позитивне явище слід розглядати зростання середньорічних темпів збільшення податкових надходжень до бюджету, які стали результатом проведеної модернізації та значної економії на витратах. Якщо до модернізації податкові надходження зростали на 1,543% щорічно, то після модернізації темп зростання становив 1,646% на рік. Зазначимо також, що фактичні інвестиції (витрати на модернізацію) перевищували нормативні (згідно [10] не менше 70% прибутку, отриманого за рахунок впровадження енергоефективних проектів, має спрямовуватися на подальше фінансування енергозбереження). Розрахунок стандартизованих показників дав такі результати:  $k_6=0,3416$ ;  $k_7=0,9375$ ,  $k_8=1,0114$  (оскільки  $k_7$  та  $k_8$  є дестимуляторами, для розрахунків було використано їх зворотні величини:  $k'_7=1/0,9375=1,0666$ ;  $k'_8=1/1,0114=0,9887$ ),  $k_9=1,8975$ . Відповідно агрегування цих показників дало значення  $I_{ic}=0,9093$  при оптимальному значенні  $I_{ic}>1$ . Особливо негативно на значення індикатора повноти врахування суспільних інтересів впливала низька екологічна ефективність проекту (його невідповідність внутрішнім та міжнародним зобов'язанням).

*Інтегральний індикатор ефективності механізмів спільного фінансування енергозберігаючих проектів* було визначено як середньоарифметичну оцінку I рівня. Значення інтегрального індикатора  $I_{\text{інтегральний}}=3,5784$ . У цілому перевищення інтегрального індикатора щодо його оптимального рівня свідчить про достатній рівень ефективності механізмів спільного фінансування енергозберігаючого проекту, пов'язаного з модернізацією живильних електронасосів на енергоблоках №1 та №2 Харківської ТЕЦ-5. Однак слід звернути увагу на незбалансованість оцінок I рівня. Індикатор повноти врахування інтересів суспільства значно нижче, ніж оптимальне значення та значення інших індикаторів I рівня. Причини незбалансованості, на нашу думку, слід шукати у порушенні балансу економічної влади. З одного боку, вимоги до екологічної ефективності проектів недостатньо інституціоналізовані та потребують подальшого законодавчого закріплення. З іншого боку, підприємство користується власною монопольною владою, адже фактично проведена модернізація оплачується споживачами електроенергії за рахунок введення спеціальної інвестиційної складової у тарифі на електроенергію.

*Висновки.* Ефективними можна вважати такі механізми спільного фінансування енергозберігаючих проектів, які містять інституціонально закріплені можливості всіх суб'єктів впливати на процес розподілу отриманого ефекту та забезпечують повноту реалізації їх соціально-економічних інтересів. Відповідно до такого підходу критеріями ефективності стає ступінь збалансованості інтересів суб'єктів та повнота їх реалізації. Для кількісної оцінки рівня ефективності обґрунтовано систему показників, яка дозволяє порівняти повноту реалізації інтересів суб'єктів спільного фінансування. Особливо корисною, на нашу думку, вона може виявитися у випадку, коли інвестором виступає держава. Запропонована система показників дає можливість: порівнювати енергозберігаючу ефективність проектів з точки зору не тільки прибутковості, терміну окупності, а і з позицій врахування суспільних інтересів; визначати, у яких випадках підприємство претендує на отримання інвестиційної надбавки до відпускнуго тарифу на електроенергію (якщо проект не забезпечує реалізації суспільних інтересів на мінімально необхідному рівні, вважаємо за недоцільне надання інвестиційної надбавки до тарифу); обґрунтувати необхідність залучення державних коштів у вигляді кредитів, субсидій на здійснення енергоефективних проектів.

Розрахунки відповідних показників для проекту модернізації живильних електронасосів енергоблоків 31 та №2 Харківської ТЕЦ-5 засвідчили незбалансованість інтересів підприємства, інвестора та суспільства. Особливо негативно на значення індикатора повноти врахування суспільних інтересів впливала невідповідність проекту внутрішнім та міжнародним екологічним зобов'язанням. Тому подальші дослідження мають бути спрямовані на пошук способів відновлення балансу інтересів, у тому числі шляхом законодавчого закріплення екологічних вимог до проектів з підвищення енергоефективності.

### Література

1. Лір В.Е. Економічний механізм реалізації політики енергоефективності в Україні: моногр. / В.Е. Лір, У.Є. Письменна ; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2010. – 208 с.
2. Суходоля О.М. Спеціалізовані фонди енергозбереження [Електронний ресурс] / О. М. Суходоля // ЭСКО. – 2003. – №7. – Режим доступу: [http://esco-ecosys.narod.ru/2003\\_7/art87.htm](http://esco-ecosys.narod.ru/2003_7/art87.htm).
3. Корінний С.О. Сучасний стан паливно-енергетичного комплексу та можливості використання підприємствами / С.О. Корінний // Держава та регіон. Сер. Економіка та підприємництво. – 2011. – №6. – С. 88-92.
4. Рижкова Г.В. Система фінансування проектів підвищення енергоефективності [Електронний ресурс] / Г.В. Рижкова // Економічний вісник ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний економічний університет». – 2012. – №18. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Evu/2012\\_18\\_1/Ryzkova.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2012_18_1/Ryzkova.pdf).
5. Амоша А.И. Методологические подходы к оценке энергосберегающих процессов / А.И. Амоша, Ю.П. Колбушкин // Економіка промисловості. – 2009. – № 2. – С. 128-132.
6. Джеджула В.В. Методи аналізу інвестицій у енергозберігаючі заходи / В.В. Джеджула // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. – №1. – С. 105-107.
7. Використання фінансових інструментів при реалізації місцевих проектів розвитку інфраструктури та енергозбереження: метод посібник ; за ред. І.Ф. Щербини. – К.: USAID, 2011. – 60 с.
8. Звіт про науково-дослідну роботу «Надання послуг з розробки ТЕО модернізації живильних електронасосів блоку №1 шляхом впровадження частотно-регульованого приводу або гідромуфти» / Ю.Д. Костін, С.М. Покаліцин, С.В. Пономарьов та ін. – Х.: ХНУРЕ, 2012. – 65 с.
9. Закон України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2818-17>.
10. Наказ НАЕР «Про затвердження Порядку розрахунку та витрачання доходу, отриманого суб'єктами господарювання з виробництва електричної та/або теплової енергії, в частині здобутого шляхом впровадження за рахунок залучених інвестицій енергозберігаючих (енергоефективних) заходів та енергоефективних проектів сумарного скорочення витрат паливно-енергетичних ресурсів» від 24.02.2009 р. №18 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0307-09>.

*Надійшла до редакції 26.10.2011 р.*