

УДК 675.422.1

В. В. Герасименко, к. э. н., Научно-исследовательский институт Министерства
экономического развития и торговли Украины, г. Киев;

Р. А. Герасименко, к. э. н., доцент, Донецкий национальный университет

СУЩНОСТЬ ВКЛАДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В БАНКАХ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГАРАНТИИ ИХ ВЫПЛАТЫ ВКЛАДЧИКАМ

В статье изложен предмет дискуссии и аргументирована точка зрения авторов по вопросу сущности вкладов физических лиц в банках. Определены и охарактеризованы изменения в формировании и использовании средств ФГВФЛ в связи с введением в действие Закона Украины «О системе гарантирования вкладов физических лиц».

Ключевые слова: вклад, депозит, банк, банковская система, Фонд гарантирования вкладов физических лиц, финансовые ресурсы, источники.

Банковская система является индикатором развития экономических процессов в обществе, а в условиях рыночных преобразований уровень развития банковского сектора в значительной мере определяет реальные возможности украинской экономики к возрастанию и эффективному функционированию. Возможности банков реализовать свое экономическое предназначение во многом зависят от объемов и структуры имеющихся в их распоряжении ресурсов, значительная часть которых формируется за счет временно свободных средств населения. На 01.06.2012 г. вклады физических лиц в банках составили 332,379 млрд грн. или 36,1 % совокупных обязательств учреждений банковской системы страны. По сравнению с началом 2012 г. остатки средств частных вкладчиков возросли на 108,5 %, тогда как совокупные обязательства банков — только на 102,6 % [1].

Для физических лиц вклады в учреждениях банковской системы представляют интерес потому, что они:

- а) являются более надежной формой хранения сбережений (например, по сравнению с корпоративными ценными бумагами), поскольку возврат вкладов гарантируется Фондом гарантирования вкладов физических лиц (ФГВФЛ) (по системе Ощадбанка — государством);
- б) приносят вкладчику доход в виде процента;
- в) доходы по вкладам до настоящего времени освобождаются от налогообложения;
- г) позволяют, учитывая большой выбор различных вкладов, наиболее полно удовлетворить потребительские предпочтения вкладчика;
- д) являются одной из наиболее ликвидных форм денежных сбережений;
- е) уменьшают риски инфляционного обесценения денежных сбережений;
- ж) организационно и законодательно урегулированы.

Для банка средства населения представляют интерес, поскольку:

- а) являются относительно стабильным источником формирования банковских ресурсов;

- б) их аккумуляция позволяет банку осуществлять доходные активные операции и получать прибыль;
- в) банк имеет возможность маневрировать сроками привлечения временно свободных средств физических лиц с целью поддержания своей ликвидности на должном уровне;
- г) определяя разные условия привлечения средств физических лиц во вклады, банк имеет возможность обеспечивать спрос клиентов на банковские ресурсы в требуемой валюте и регулировать цену их привлечения с учетом конъюнктуры рынка.

Полнота реализации экономических интересов субъектов вкладных отношений во многом определяется степенью защищенности средств частных вкладчиков от риска невозврата (неполного возврата) их собственникам. В то же время, банки, работая в рыночной среде, постоянно сталкиваются с риском ухудшения своей платежеспособности, что может подорвать к ним доверие вкладчиков, ухудшить имидж банка как кредитного учреждения, в результате чего усиливается опасность оттока средств частных вкладчиков из банка. Крайним проявлением отрицательного влияния рисков в банковской сфере является банкротство банка, вследствие чего владельцы вкладных счетов могут потерять часть своих сбережений, размещенных в банке, если их размер превышает сумму компенсационных выплат из Фонда гарантирования вкладов физических лиц. Сохраняющиеся риски частных вкладчиков оказывают сдерживающее влияние на рост ресурсов и ограничивают возможности банков осуществлять кредитно-инвестиционную поддержку развитию реального сектора экономики.

В силу актуальности проблемы ее решением занимаются многие ученые, в том числе Н. Быцкая, А. Вожов, И. Волошин, Р. Набок, А. Пышный, Т. Смовженко, О. Титиевская, Ж. Торяник, Е. Черкашина, Р. Макдональд и др.

В то же время, не смотря на глубину проведенных исследований, страхование рисков вкладчиков банков остается несовершенным; недостаточно полно дана оценка практики формирования и использования средств Фонда гарантирования вкладов физических лиц, малоэффективным является действующий механизм участия банков в финансировании этого Фонда. В этой связи цель данной статьи — углубить исследование сущности вкладов физических лиц в банках и охарактеризовать основные направления совершенствования государственной гарантии их сохранности в современных условиях.

Возможности вкладчиков сохранить свои сбережения в банках и защититься от их инфляционного обесценения во многом зависят от вида вклада, что требует уточнения сущности вклада, трактовка которого в правовой, научной и учебной литературе дается по-разному (табл. 1).

Как видим, Законом Украины «О банках и банковской деятельности» и Положением НБУ «О порядке осуществления банками Украины вкладных (депозитных) операций с юридическими и физическими лицами», а также отдельными учеными (О. В. Васюренко, А. М. Мороз, О. М. Петрук) понятие «вклад» отождествляется с понятием «депозит». Это дает основание рассматривать вклады населения как разновидность депозитов банка, не проводя между ними существенных различий. Проблема осложняется тем, что понятие вклада (депозита) дается не однозначно. Прежде всего, обращает на себя внимание тот факт, что в его трактовку разные ученые, а также законодательно-правовые акты Украины включают не одни и те же финансовые активы, передаваемые физическими лицами на хранение в банк. Из всей совокупности анализируемых определений следует выделить толкования вклада (депозита), предусматривающие в качестве объекта вкладных операций:

- 1) только денежные средства. Это наиболее представительная точка зрения (12 из 15 приведенных в табл. 1 определений вклада (депозита));

Таблица 1

Альтернативные толкования понятия «вклад»

№ п/п	Автор	Толкование понятия/ источник
1	2	3
1	Закон Украины «О банках и банковской деятельности» от 7.12.2001 г. № 2121-3	Вклад (депозит) — это средства в наличной или безналичной форме, в валюте Украины или в иностранной валюте, размещенные клиентами на их именных счетах в банке на договорных началах на определенный срок хранения или без указания такого срока и подлежащие выплате вкладчику в соответствии с Законодательством Украины и условиями договора [2]
2	Закон Украины «О системе гарантирования вкладов физических лиц»	Вклад — средства в наличной или безналичной форме в валюте Украины или в иностранной валюте, которые привлечены банком от вкладчика (или которые поступили для вкладчика) на условиях договора банковского вклада (депозита), банковского счета или путем выдачи именного депозитного сертификата, включая начисленные проценты на такие средства [3]
3	Положение НБУ «О порядке осуществления банками Украины вкладных (депозитных) операций с юридическими и физическими лицами»	Вклад — это денежные средства в наличной или безналичной форме в валюте Украины или в иностранной валюте, либо в банковских металлах, которые банк принял от вкладчиков на договорных началах на определенный срок или без указания такого срока (под процент или доход в другой форме) и подлежат выплате вкладчику в соответствии с законодательством Украины и условий договора [4]
4	О. В. Васюренко	Вклад (депозит) — это деньги, переданные в банк их вкладчиком для хранения, и которые в зависимости от условий хранения числятся на том или ином банковском счете [5, с. 73]
5	В. И. Колесников	Вклад — денежные средства, которые внесены на хранения в банк или в другое финансовое учреждение [6, с. 446]
6	М. И. Савлук	Депозит (вклад) — это денежные средства в национальной и иностранной валюте, переданные их владельцем или другим лицом по его поручению в наличной или безналичной формах на счет собственника для хранения на определенных условиях [7, с. 158]
7	А. М. Мороз	Депозит (вклад) — это денежные средства в национальной и иностранной валюте, переданные их владельцем или другим лицом по его поручению в наличной или безналичной форме на счет владельца для хранения на определенных условиях [8, с. 49]
8	Т. М. Киселева	Банковский вклад — это денежная сумма, внесенная одной стороной, как правило, физическим лицом (вкладчиком), другой стороне (кредитной организации) на определенный срок или бессрочно, и подлежащая оформлению договором банковского вклада [9, с. 188]
9	А. Г. Грязнова	Вклад — денежные ресурсы физических лиц, размещенные на счетах в коммерческих банках на определенных условиях [10, с. 190]
10	С. В. Мочерный	Вклад — денежные средства, внесенные на хранение в банки или в другие финансовые учреждения [11, с. 236]
11	А. М. Азрилиян	Вклад — денежные средства, внесенные для хранения в банки или сбербанки на определенных условиях [12, с. 122]. Вклад банковский — денежные средства юридического или физического лица в национальной или иностранной валюте, размещенные на счете в банке [12, с. 122]

Продолжение таблицы 1

1	2	3
12	М. И. Молдованов	Вклад — денежные средства населения, предприятий и организаций, внесенные для хранения в банки на определенных условиях [13, с. 134]
13	Б. А. Райзберг	Вклад — денежные средства, вносимые на хранение в банк или в другое финансовое учреждение [14, с. 50]
14	Энциклопедия банковского дела Украины	Депозит (вклад) — денежные суммы или ценные бумаги, переданные физическими и юридическими лицами банковским учреждениям для хранения на определенных условиях [15, с. 187]
15	О. М. Петрук	Депозит (вклад) — средства, которые предоставляются физическими и юридическими лицами в управление резиденту, определенной финансовой организации согласно действующему законодательству Украины, или нерезиденту на четко определенный срок и под процент и оформляются соответствующим соглашением [16, с. 74]

2) денежные средства и ценные бумаги, переданные на хранение в банк, («Энциклопедия банковского дела Украины»);

3) денежные средства и банковские металлы (Положение НБУ «О порядке осуществления банками Украины вкладных (депозитных) операций с юридическими и физическими лицами»).

Критическое рассмотрение приведенных трактовок вклада и собственные исследования в этой области позволяют сделать следующие выводы.

1. Теория и современная практика формирования вкладов населения в банках подтверждает тот факт, что физические лица могут открывать вкладные счета в банке, как в денежной форме, так и в банковских металлах. В ценных бумагах вклад в банках Украины не создается, а привлекается (путем продажи физическому лицу сберегательного сертификата).

2. Существенное значение в определении понятия «вклад» имеет указание на то, что вклад (депозит) может быть открыт в банковских металлах, поскольку металлические вкладные счета несут в себе большие, чем денежные вклады, риски для вкладчика, что детально охарактеризовано нами в статье «Риски вкладчиков банка: их предупреждение и минимизация» [17].

Однако, как мы считаем, любая детализация объекта вкладных операций при определении понятия вклада является излишней, поскольку по мере развития банковского дела объектом вкладных операций могут стать и другие, ныне не известные финансовые активы, передаваемые физическими лицами банкам на хранение. Учитывая отмеченное, не логичным является акцентировать внимание в определении понятия «вклад» на том, что денежные средства вкладчиком могут быть внесены в банк в национальной или иностранной валюте, как это предусмотрено законодательно-нормативными актами Украины и толкуется отдельными учеными (А. М. Азрилиян, А. М. Мороз, М. И. Савлук).

3. Только в Законе Украины «О системе гарантирования вкладов физических лиц» указывается на то, что денежные вклады могут привлекаться банком путем выпуска именного сберегательных сертификатов. В тоже время следует иметь в виду, что законодательством Украины предусмотрена возможность выпуска банками сберегательных (депозитных) сертификатов не только именных, но и на предъявителя. Конкретизация Законом «О системе гарантирования вкладов физических лиц» вида сберегательного (депозитного) сертификата объясняется тем, что Фонд не производит компенсационные выплаты средств вкладчикам обанкротившихся банков, если они привлечены путем выпуска сертификата на

предъявителя. Сберегательные сертификаты (именные и на предъявителя) несут в себе и другие риски для его владельца и банка-эмитента [17].

4. Существенное значение в раскрытии сущности вклада с точки зрения риска субъектов вкладных операций имеет указание на то, что средства частных лиц могут размещаться в банке до востребования и на срочной основе. Эти сущностные характеристика вклада подчеркивают разный уровень учета фактора риска и реализации экономических интересов банка и вкладчиков.

Для банка менее рискованным и более привлекательным является срочный вклад, так как он предполагает размещение частными лицами средств на счетах в банке на определенное время, что повышает стабильность ресурсной базы банка, расширяет его возможности маневрирования ресурсами, а, следовательно, повышает ликвидность и вероятность роста доходов и прибыли банка. Вклады до востребования привлекаются банком под низкий процент и дают право владельцу на их изъятие в любой момент, что усиливает фактор неопределенности и вероятность риска ухудшения стабильности ресурсной базы банка, но в тоже время удешевляет стоимость его ресурсов. Для вкладчика срочные вклады привлекательны тем, что обеспечивают больший, чем по вкладам до востребования, уровень доходности и в большей степени защищают сбережения от инфляционного обесценения. В то же время срочные вклады являются более рискованными с точки зрения их возврата при резком ухудшении состояния ликвидности банка и кризисных проявлениях в банковской сфере. Поэтому в условиях финансовой и экономической нестабильности в обществе физические лица отдают предпочтение вкладам до востребования и/или сверхкоротким срочным вкладам, хотя и теряют на этом возможные доходы по своим сбережениям в банке.

5. С точки зрения сущностной характеристики банковского вклада значение имеет указание на то, что отношения между банком и вкладчиком строятся на договорной основе. Это, с одной стороны, защищает права обеих сторон вкладных отношений, а, с другой стороны, определяет меру их ответственности за несоблюдение условий договора, что в определенной степени защищает и банк, и вкладчика от рисков, связанных с осуществлением вкладной операции.

6. Поскольку у владельцев финансовых активов есть возможность альтернативного их размещения, стороны вкладной операции должны оговорить размер вознаграждения вкладчику за временное расставание с финансовым активом, а поэтому вполне уместным является указание в определении понятия «вклад» платного характера вкладных отношений.

7. Принципиальное значение в раскрытии содержания данного понятия имеет отражение в его трактовке гарантии возврата средств вкладчику, закрепленной законодательством Украины и условиями договора.

8. Немаловажной сущностной характеристикой вклада является форма вложения финансового актива на вкладной счет в банке. Как следует из материалов табл. 1, в раскрытии этого аспекта толкования вклада определилось две точки зрения.

Представители первой из них (наиболее многочисленной) в определении данного понятия не указывают форму размещения финансового актива на вкладном (депозитном) счете в банке. И только в 2-х из 15-ти рассмотренных определений ученые (А. М. Мороз, М. И. Савлук) указывают на то, что открытие депозитного (вкладного) счета может осуществляться в наличной и безналичной форме. В дополнение этого следует отметить, что открытие вкладного счета может осуществляться как с физической поставкой банковского металла, так и без физической его поставки. Конкретизация этих характеристик вклада, с нашей точки зрения, не затрагивает сущностную его основу. В то же время для вкладчика форма вложения финансового актива на вкладной счет имеет значение, так как по-разному защищает от риска его хищения или утери до открытия такого счета в банке. Для

банка наличная или безналичная форма внесения физическим лицом финансового актива на вкладной счет (или открытие этого счета с физической или без физической поставки финансового актива) связана с разным уровнем затрат по осуществлению вкладной операции, а поэтому эта существенная характеристика вклада должна найти отражение в его толковании.

Итак, обобщая результаты проведенных исследований, считаем возможным определить вклад как временно свободные финансовые активы в наличной или безналичной форме (с физической или без физической их поставки), принятые банком от вкладчиков на договорных началах на определенный срок или до востребования на платной основе и подлежащие возврату вкладчику в соответствии с законодательством Украины и условиями договора.

Учитывая экономические интересы субъектов вкладных отношений и многообразие факторов, которые могут помешать их реализации, весьма важным представляется создание эффективной системы гарантии сохранности вкладов физических лиц в банках. Актуальность этой проблемы для учреждений банковской систем Украины и их вкладчиков в современных условиях подтверждается данными табл. 2.

Таблица 2

Количество банков в Украине [18]

№ п/п	Показатели	На начало года					
		2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	Количество зарегистрированных банков	193	198	198	197	194	198
2	Исключено из Государственного реестра банков	6	1	7	6	6	0
3	Количество банков, находящихся в стадии ликвидации	19	19	13	14	18	21
4	Количество банков, имеющих лицензию на осуществление банковской деятельности	170	175	184	182	176	176

Из табл. 2 видно, что за последние 6 лет из Государственного реестра исключено 26 банков. В этот период в стадии ликвидации находилось от 13 банков (на 01.01.2009 г.) до 21 банка (на 01.01.2012 г.). Причем с 2009 г. количество таких банков постоянно возрастает. Особенно значительно возросло количество проблемных банков в период финансового кризиса, в связи с чем НБУ вынужден был вводить в такие банки Временную администрацию. Этим актуализируется проблема совершенствование системы гарантии сохранности вкладов физических лиц в современных условиях.

В Украине государственная система сохранности частных вкладов включает:

- *во-первых*, регулирующие меры по предупреждению рисков частных вкладчиков банка. Это обеспечивается требованием НБУ об обязательном лицензировании деятельности банков, в том числе, связанной с привлечением денежных средств физических лиц;
- *во-вторых*, ограничение деятельности специализированных банков по привлечению средств населения. В соответствии с Инструкцией НБУ «О порядке регулирования деятельности банков в Украине» от 28.08.2001 г. № 368 привлечение вкладов физических лиц специализированными банками (кроме специализированных сберегательных банков) допускается в объемах, не превышающих 5 % регулятивного капитала банка;

- *в-третьих*, установлены ограничения на объемы привлечения денежных средств физических лиц новообразованными банками. Для таких банков максимальный размер привлечения средств частных вкладчиков должен составлять следующие допустимые значения:
 - 1) на протяжении первого года соотношение вкладов физических лиц и регулятивного капитала должно быть не больше, чем 50 процентов;
 - 2) на протяжении второго года это соотношение должны быть не больше 100 %;
 - 3) в дальнейшем, если банк имеет высокий и стабильный уровень поступлений, который обеспечивает его прибыльную деятельность, основные показатели финансовой деятельности банка отвечают нормативным требованиям или превышают их, он может привлекать вклады физических лиц без этих ограничений;
- *в-четвертых*, банкам запрещается дополнительное привлечение вкладов физических лиц или продление действия договоров с физическими лицами в случае нарушения хотя бы одного из экономических нормативов.
- *в-пятых*, одним из способов гарантирования сохранности сбережений населения в банках является внедрение системы страхования вкладов физических лиц. В нашей стране эта система создана согласно Указу Президента Украины от 10.09.1998 г. № 996/98 и предполагает страхование средств только частных вкладчиков за счет созданного Фонда гарантирования вкладов физических лиц. Его функционирование до 20.09.2012 г. регулируется Законом Украины «О Фонде гарантирования вкладов физических лиц» и рядом подзаконных актов, а с этой даты в силу вступает Закон Украины «О системе гарантирования вкладов физических лиц». Целью этого Закона является защита прав и законных интересов вкладчиков банков, укрепление доверия к банковской системе Украины, стимулирование привлечения средств в банковскую систему страны.

Необходимость совершенствования законодательного регулирования функционирования Фонда гарантирования вкладов физических лиц обусловлена тем, что имеющиеся в распоряжении Фонда ресурсы остаются незначительными относительно размера депозитов физических лиц в банках, что подтверждается данными табл. 3.

Таблица 3

**Основные показатели ФГВФЛ относительно депозитов
физических лиц банков [19]**

№ п/п	Показатели	01.10.2011 г.
1	Вклады физических лиц в банках, всего, млрд грн.	276,4
	из них, полностью застрахованные Фондом (до 150 тыс. грн.):	
	а) млрд грн.	115,9
	б) в % к общей сумме депозитов физических лиц	41,9
2	Сумма возможного возмещения за счет средств Фонда:	
	а) млрд грн	156,9
	б) в % к общей сумме депозитов физических лиц	56,4
3	Финансовые ресурсы Фонда, млрд грн.	4,5
4	4. Уровень капитализации Фонда:	
	а) % от суммы застрахованных вкладов	3,9
	б) % от общей суммы вкладов физических лиц	1,6
5	Число вкладчиков, средства которых подлежат возможному возмещению за счет средств Фонда:	
	а) чел.	34560087
	б) в % от общего числа вкладчиков банков	99,2

Как видим, начало октября 2011 г. право на компенсационные выплаты за счет средств ФГВФЛ имели 99,2 % общего числа вкладчиков банков и только 3,9 % (или 4,5 млрд грн.) суммы полностью застрахованных вкладов покрывалось средствами этого Фонда. Относительно общей суммы депозитов физических лиц в банках этот показатель был еще ниже и составил 1,6 %.

Обращает на себя внимание тот факт, что темпы роста ресурсов ФГВФЛ, по оценкам специалистов, в 20 раз меньше темпов роста суммы компенсационных выплат за счет средств этого Фонда [20].

По нашим расчетам, в первом квартале 2012 г. размер ресурсов Фонда увеличился на 110,0 % и составил на начало апреля 5,3 млрд грн. или 1,8 % к общей сумме депозитов физических лиц в банках [21].

Отсюда следует, что объем средств Фонда гарантирования вкладов далек от безопасного уровня.

Финансирование Фонда страхования вкладов физических лиц основано на смешанном участии средств государства, банков, собственных доходов Фонда, что предусматривается как ныне действующим Законом о страховании вкладов физических лиц, так и вводимом в действие с 20.09.2012 г. Законом «О системе гарантирования вкладов физических лиц» (табл. 4).

Из табл. 4 видно, что участие государства в финансировании Фонда в ближайшем будущем претерпит изменения. Как предусмотрено Законом Украины «О системе гарантирования вкладов физических лиц», с введением его в действие в качестве ресурсов Фонда сохраняются средства НБУ, внесенные центральным банком однократно в размере 20 млн грн. на стадии создания ФГВФЛ, и доходы, полученные от инвестирования средств Фонда в государственные ценные бумаги Украины, а также кредиты НБУ и КМУ. Однако условия получения этих кредитов изменятся. Если ранее НБУ мог предоставить Фонду кредит сроком на 5 лет под залог ценных бумаг по цене, не менее индекса инфляции, то с введением нового Закона центральный банк страны будет предоставлять не долгосрочную, а краткосрочную кредитную поддержку Фонду. Такие кредиты будут предоставляться Фонду в случае возникновения у него дефицита ликвидности.

В соответствии с Законом Украины «О Фонде гарантирования вкладов физических лиц» кредиты Кабинета Министров предоставлялись в денежной форме или в виде государственных ценных бумаг, а сумма такого кредита ограничивалась лимитом, размер которого определялся десятикратным размером сборов банков-участников (временных участников) за первое полугодие текущего года. С введением в действие Закона Украины «О системе гарантирования вкладов физических лиц» Фонд может получить кредит Кабинета Министров Украины на соответствующий год при условии, что с начала года объем его средств, используемых Фондом на выплату гарантированной суммы возмещения вкладчикам средств по вкладам и для предоставления финансовой поддержки принимающего банка, уменьшился более чем на 70 %. На эти цели, кроме того, Фонд может получить на безвозвратной основе средства из госбюджета.

Новым Законом предусмотрены изменения и в составе собственных источников средств Фонда, используемых для формирования его ресурсов. Из ранее используемых в качестве ресурсов Фонда средств Законом «О системе гарантирования вкладов физических лиц» предусматриваются только доходы, полученные от размещения средств Фонда в государственные ценные бумаги. Наряду с ними в соответствии с этим Законом Фонд может использовать в качестве финансовых ресурсов:

- 1) доходы от предоставления финансовой поддержки принимающему банку;
- 2) средства, полученные от выполнения мероприятий Фонда, предусмотренных планом урегулирования, в частности от продажи неплатежеспособного банка или переходного банка, ликвидации банка.

В качестве источника финансовых ресурсов этим Законом предусматривается возможность получения Фондом средств, полученных в виде благотворительных взносов, грантов, технической помощи, в том числе от иностранных лиц, но исключаются кредиты иностранных банков под залог ценных бумаг, предоставленные на индивидуальной основе, право получения которых закреплялось ранее действующим Законом, регулирующим функционирование этого Фонда.

Основную финансовую нагрузку по формированию ресурсов Фонда должны нести банки. Это обеспечивается, как первоначальным взносом банка в размере 1 % его уставного фонда, так и за счет регулярных взносов и специальных сборов банков.

С введением в действие Закона «О системе гарантирования вкладов физических лиц» в механизм участия банков в формирование средств Фонда внесены ряд изменений.

В частности, новым Законом не конкретизируется уставный капитал, от величины которого определяется размер первоначального взноса банка в Фонд, тогда как ранее действующим Законом он исчислялась для отечественных банков — от зарегистрированного уставного капитала банка, а для филиалов иностранного банка — от приписного капитала.

Особенно существенные изменения в формировании ресурсов Фонда предусмотрены в части регулярных взносов банков в ФГВФЛ.

Во-первых, ранее действующим Законом и подзаконными актами предусматривалось исчисление суммы регулярных взносов банка в ФГВФЛ, исходя из остатка суммы вкладов с начисленными процентами по состоянию на 31.12 предыдущего года и 30.06 текущего года. В соответствии с Законом Украины «О системе гарантирования вкладов физических лиц», базой для начисления регулярного взноса является средневзвешенная за каждый расчетный период сумма ежедневных балансовых остатков на счетах по учету вкладов и процентов по ним. Участник Фонда обязан производить начисления этого взноса по состоянию на последний рабочий день каждого квартала.

Во-вторых, ранее действовавшая практика предусматривала единую норму расчета банком регулярного взноса в ФГВФЛ не зависимо от валюты вклада. С введением в действие выше указанного Закона размер базовой годовой ставки сбора составляет 0,5 процента базы начисления в национальной валюте и 0,8 процента базы начисления в иностранной валюте. Ежеквартальная сумма регулярного сбора в Фонд (РСФ) исчисляется по формуле:

$$РСФ = 0,5 : 4 \times ВФЛ_{ив} + 0,8 : 4 \times ВФЛ_{ив},$$

где $ВФЛ_{ив}$ и $ВФЛ_{ив}$ — средневзвешенный остаток за квартал средств на вкладных счетах физических лиц с начисленными процентами в национальной и иностранной валюте соответственно;

4 — количество кварталов в году.

В-третьих, Фонд имеет право устанавливать своим нормативно-правовым актом порядок расчета размера регулярного взноса в Фонд в форме дифференцированного сбора. Расчет размера дифференцированного взноса производится путем взвешивания базовой годовой ставки сбора по степени риска. Размер дифференцированного сбора должны быть не меньше размера базовой годовой ставки. Методика оценки степени рисков банка для расчета дифференцированного взноса в Фонд устанавливается нормативно-правовым актом Фонда, который подлежит согласованию с НБУ.

Оплата регулярного взноса должна осуществляться банком ежеквартально равными частями до 15 числа месяца, следующего за кварталом, за который она осуществляется.

Таблиця 4

**Сравнительная характеристика действующих и вводимых с 20.09.2012 г. источников формирования средств
Фонда гарантирования вкладов физических лиц**

Наименование участника финансирования Фонда	Источник формирования средств Фонда	Сроки, условия и размер внесения средств в Фонд, предусмотренные Законом Украины	
		«О Фонде гарантирования вкладов физических лиц»	«О системе гарантирования вкладов физических лиц»
1	2	3	4
Банки-участники (временные участники) Фонда	Начальные сборы	В течение 30 дней со дня получения банковской лицензии банк уплачивает в Фонд средства в размере 1 % от зарегистрированного уставного капитала банка (приписного капитала филиала иностранного банка)	В течение 30 календарных дней со дня получения банковской лицензии банк уплачивает в Фонд средства в размере 1 % своего уставного капитала, кроме случаев, предусмотренных этим Законом
	Регулярные сборы	Начисляются и уплачиваются два раза в год в размере 0,25% общей суммы вкладов с начисленными процентами по состоянию на 31.12 предыдущего года и 30.06 текущего года	Начисляются по состоянию на последний рабочий день каждого квартала. Размер базовой головой ставки сбора составляет 0,5 % базы начисления в национальной валюте и 0,8 % базы начисления в иностранной валюте. Базой начисления является средневзвешенная за расчетный период сумма ежедневных балансовых остатков на счетах учета вклада и процентов по ним. Фонд имеет право устанавливать порядок расчета размера регулярного сбора в Фонд в форме дифференцированного взноса, расчет которого производится путем взвешивания базовой головой ставки сбора по степени риска. Размер дифференцированного взноса должен быть не меньше размера базовой головой ставки. Уплачивается ежеквартально равными частями до 15 числа месяца, следующего за кварталом, за который осуществляется уплата
	Специальные сборы	Вносятся, если текущие доходы Фонда недостаточны для выполнения им в полном объеме своих обязательств по обслуживанию и погашению привлеченных кредитов, направленных на возмещение средств вкладчикам участников (временных участников) Фонда. Вносятся в сроки и согласно условиям, установленным административным советом Фонда	Вносятся, если текущие доходы Фонда недостаточны для выполнения им в полном объеме своих обязательств по выплате возмещений по вкладам и/или по обслуживанию и погашению привлеченных кредитов, в сроки и согласно условиям, установленным нормативно-правовыми актами Фонда. Общий размер специального сбора, уплаченного на протяжении года, не должен превышать размера регулярного сбора с участника Фонда, уплаченного участником Фонда за предыдущий год
	Пеня	Уплачивается в течение месяца за несвоевременное или неполное перечисление начального, регулярного или спец. сборов в размере двойной учетной ставки НБУ от размера не перечисленной суммы за каждый день просрочки	Уплачивается пеня за несвоевременную или неполную уплату сбора в Фонд в размере двойной учетной ставки НБУ от размера не перечисленной суммы за каждый день просрочки (включая день уплаты). Непредоставление, несвоевременное предоставление или предоставление Фонду достоверных сведений влечет за собой наложение на руководителя банка штрафа в размере от 500 до 1000 необлагаемых минимумов доходов граждан

Продолжение таблицы 4

1	2	3	4
НБУ	Одноразовый взнос	Внесен при создании Фонда в размере 20 млн грн.	
	Кредиты	Кредиты предоставляются под залог ценных бумаг по цене, не менее индекса инфляции сроком на 5 лет	Краткосрочные кредиты на условиях, предусмотренных нормативно-правовыми актами НБУ, в случае дефицита ликвидности Фонда
	Доходы, полученные по размещенным в НБУ средствам Фонда	Проценты по депозитам, размещенным Фондом в НБУ	Проценты, начисленные НБУ за остаток средств на счетах Фонда, открытых в НБУ
Госбюджет	Кредиты	Предоставляются в денежной форме или как гос. ценные бумаги, при этом лимит на кредитование на предстоящий год определяется в 10-кратном размере сборов банков-участников (временных участников) за первое полугодие текущего года	Предоставляются на соответствующий год, если с начала года объем средств Фонда, которые могут быть использованы Фондом на цели, предусмотренные п. 1. и 4 части второй ст.20 этого Закона, уменьшились более чем на 70 %
	Взносы государства	—	Осуществляются на безвозвратной основе на соответствующий год, если с начала года объем средств Фонда, которые могут быть использованы Фондом на цели, предусмотренные п. 1. и 4 части второй ст. 20 этого Закона, уменьшились более чем на 70 %
Банки и иностранные кредиторы	Кредиты	Кредиты под залог ценных бумаг предоставляются согласно с индивидуальной договоренностью	—
ФГВФЛ	Доходы от инвестиций в гос. ценные бумаги	Доходы, полученные от инвестирования средств в государственные ценные бумаги Украины	
	Доходы от предоставления финансовой поддержки принимаемому банку	—	Доходы от предоставления финансовой поддержки принимаемому банку
	Средства, полученные от выполнения мероприятий Фонда, предусмотренных планом урегулирования	—	Средства, полученные от выполнения мероприятий, предусмотренных планом урегулирования, в частности от продажи неплатежеспособного банка или переходного банка, ликвидации банка
Юридические и физические лица	Благотворительные взносы, гранты, техническая помощь	—	Средства, полученные в виде благотворительных взносов, грантов, технической помощи, в том числе от иностранных лиц

Фонд гарантирует каждому вкладчику банка возмещение средств в размере вклада, включая проценты, начисленные на день принятия решения НБУ об отнесении банка к категории неплатежеспособных и начала процедуры вывода Фондом банка из рынка, но не больше суммы, установленной административным советом Фонда на дату принятия такого решения независимо от количества вкладов в одном банке.

Законом «О системе гарантирования вкладов физических лиц» предусмотрена возможность выполнения обязательств Фонда перед вкладчиками способом, определенным этим Законом, в том числе путем передачи активов и обязательств банка принимающему банку, продажи банка, создание переходного банка на протяжении действия временной администрации или выплаты возмещения вкладчикам после принятия решения об отзыве банковской лицензии и ликвидации банка. Выплата возмещения осуществляется с учетом сумм, уплаченных вкладчику на протяжении действия временной администрации в банке. Вкладчик приобретает право на получение гарантированной суммы возмещения средств по вкладам за счет средств Фонда в пределах предельного размера возмещения средств по вкладам (в настоящее время — 150 тыс. грн.) после принятия решения об отзыве банковской лицензии и ликвидации банка. Этим Законом определены также средства частных вкладчиков, не подлежащие возмещению из Фонда (рис. 1).

Возмещение средств по вкладам в иностранной валюте производится в национальной валюте Украины после перерасчета суммы вклада по официальному курсу гривны к иностранным валютам, установленным НБУ на день принятия Национальным банком Украины решения об отнесении банка к категории неплатежеспособных и начала процедуры вывода Фондом банка из рынка и осуществление временной администрации.

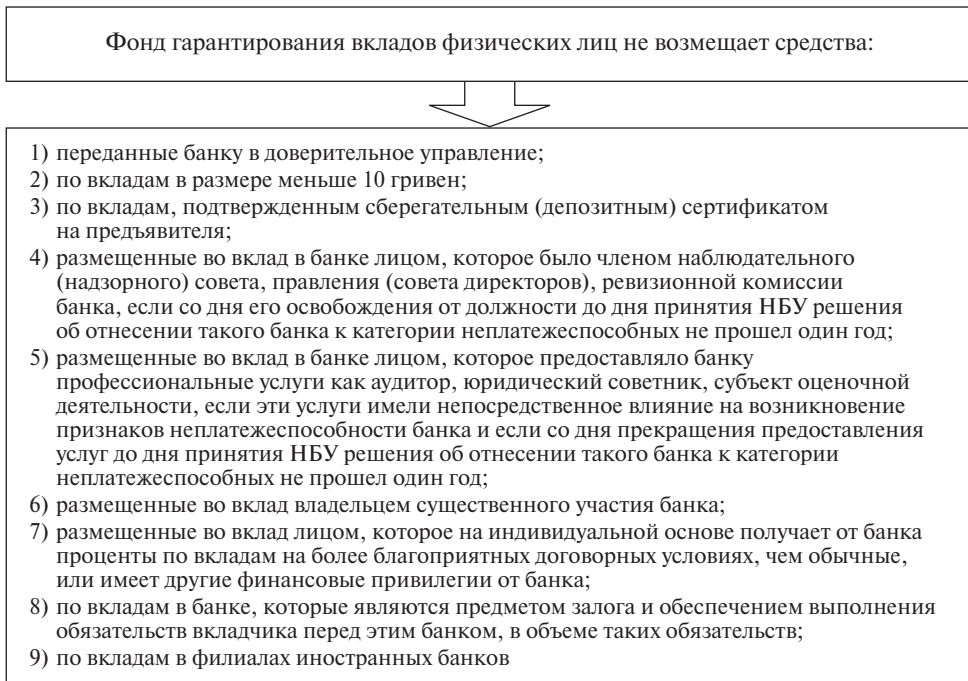


Рис. 1. Перечень средств частных вкладчиков, не возмещаемых Фондом гарантирования вкладов физических лиц

Выплаты из Фонда гарантированных сумм возмещения средств по вкладам завершаются в день внесения в Единый государственный реестр юридических лиц записи о ликвидации банка как юридического лица.

Таким образом, проведенные исследования показали, что привлечение банками временно свободных денежных средств физических лиц позволяет реализовать экономические интересы обеих сторон вкладных отношений, полнота реализации которых во многом определяется сложившейся системой государственной гарантии их сохранности. Вводимый в сентябре 2012 года Закон «О системе гарантирования вкладов физических лиц» предусматривает дальнейшее совершенствование практики формирования ресурсов ФГВФЛ и их использования для защиты прав и законных интересов вкладчиков банков, укрепления доверия к банковской системе Украины, стимулирования привлечения средств в банковскую систему страны.

У статті викладено предмет дискусії й аргументована точка зору авторів щодо з'ясування сутності вкладів фізичних осіб у банках. Визначено й охарактеризовано зміни у формуванні й використанні коштів ФГВФЛ у зв'язку із введенням у чинність Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб».

The article presents the subject of discussion and argues author's opinions in determination of private bank's deposits. It is identify and characterize changes in organization and use of Fund Deposit Guarantee resources in accordance with become operative Law of Ukraine «On the System of Deposit Insurance».

ЛИТЕРАТУРА

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.gov.ua>.
2. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 7.12.2000 р. № 2121-III [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.zakon.rada>.
3. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб: Закон України від 23.02.2012 р. № 4452-VI.
4. Про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними й фізичними особами: Положення НБУ від 03.12.2003 р. № 516 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
5. Васюренко О. В. Банківські операції : [навч. посіб.] / О. В. Васюренко. — К.: Т-во «Знання», КОО, 2000. — 243 с. — (Вища освіта XXI століття).
6. Банковское дело : [учебник]. — 4-е изд., перераб. и доп. / Под ред. проф. В. И. Колесникова, проф. Л. П. Кроливецкой. — М.: Финансы и статистика, 1998. — 464 с.: ил.
7. Вступ до банківської справи : [учбовий посібник] / Відп. ред. М. І. Савлук. — К.: Лібра, 1998. — 344 с.
8. Банківські операції : [підруч.]. — 2-ге вид., випр. і доп. / [А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна та ін]; за ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Мороза. — К.: КНЕУ, 2002. — 476 с.
9. Киселева Т. Н. Организационно-методические основы функционирования системы защиты вкладов населения в условиях реструктуризации банковской системы России : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Т. Н. Киселева. — Хабаровск, 2000. — 245 с.
10. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Колл. авторов; Под общ. ред. А. Г. Грязновой. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 1168 с.: ил.
11. Економічна енциклопедія : У 3-х томах. — Т. 1 / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К.: Видавничий центр «Академія», 2000. — 864 с.
12. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. — 4-е изд., доп. и перераб. — М.: Институт новой экономики, 1999. — 1248 с.
13. Енциклопедичний словник бізнесмена: Менеджмент, маркетинг, інформатика / За заг. ред. М. І. Молдованова. — К.: Техніка, 1993. — 856 с. — Терміни парал. рос., англ., нім., фр., пол.

14. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. — М.: ИНФРА-М, 1996. — 496 с.
15. Енциклопедія банківської справи України / Редкол.: В. С. Стельмах (голова) та ін. — К.: Молодь, ін. Юре, 2001. — 680 с.: іл. + ккл. 88 с.
16. Петрук О. М. Банківська справа : [навч. посіб.] / О. М. Петрук; за ред. д-ра екон. наук, проф. Ф. Ф. Бутинця. — К.: Кондор, 2004. — 461 с.
17. Герасименко В. В. Ризики вкладників банку: їх запобігання та мінімізація / В. В. Герасименко // Вісник Національного банку України. — 2012. — № 2.
18. Основні показники діяльності банків в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
19. Концепція реформування Фонду гарантування вкладів фізичних осіб та впровадження нового механізму роботи з проблемними банками // Україна БізнесРевю. — 2011. — № 52 (1121).
20. Хвалінський С. О. Система страхування депозитів України: випробування кризою [Електронний ресурс] / С. О. Хвалінський. — Режим доступу: <http://www/gusnauka.com>.
21. Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.fgvfo@fg.org.ua>.

Представлено в редакцію 19.03.2012 р.

УДК 338.313.621

Н. И. Попова, к. э. н., доцент, Донецкий национальный университет;**Ю. В. Селиванова**, к. э. н., доцент, Донецкий национальный университет;**Е. И. Балыкина**, экономист ЧАО «НГМЗ-БУР»

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ В КОНТЕКСТЕ УСИЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ, КОНТРОЛЬНЫХ И АНАЛИТИЧЕСКИХ ФУНКЦИЙ УЧЕТА

В статье обоснованы сложившиеся подходы и даны рекомендации по совершенствованию системы управления выпуском высококачественной, конкурентоспособной продукции машиностроения на основе усиления информационной, контрольной и аналитической функции учета.

Ключевые слова: управление, качество, конкурентоспособность, система управления качеством продукции для обеспечения ее конкурентоспособности, машиностроение, международные стандарты ISO, учетно-аналитическое обеспечение.

Проблема конкурентоспособности в последние десятилетия в мире и последние годы в Украине стала одной из наиболее животрепещущих. Ее актуальность в Украине обусловлена последствиями командно-административной системы управления экономикой. Беспрецедентный износ основных средств, далекие от совершенных технологии, сократившиеся объемы производства, усугубленные слабо контролируемым массовым наводнением внутреннего рынка импортной продукцией на фоне необходимости переориентации отечественных производителей на мировые рынки выявили крайне низкую конкурентоспособность продукции украинских предприятий и поставили задачу повышения качества и конкурентоспособности в разряд первоочередных.

Что касается машиностроения, играющего ключевую роль в экономике, то в Украине оно находится в сложном положении. Если в экономически развитых странах машиностроение в структуре промышленного производства занимает первое место, то Украине по объемам производства продукции — третье, его доля в промышленности не превышает 11–13 %. В государственной программе развития промышленности Украины поставлена цель обеспечения роста объемов машиностроительного производства в 3,2 раза в 2011 г. в сравнении с 2002 г.; причем к приоритетным отнесены горно-шахтное и сельскохозяйственное машиностроение, автомобиле-, авиа- и приборостроение [1]. Ввиду того, что основной проблемой этих отраслей является высокая ресурсоемкость, предусмотрено внедрение ресурсосберегающих технологий, использование гибких механосборочных систем с универсальной технологической оснасткой, оборудования с числовым программным управлением, что отражает курс на техническое обеспечение выпуска качественной конкурентоспособной продукции. Вместе с тем, подобная ориентация требует не только технического обеспечения, но и современной си-

стемы управления с мощной информационной, контрольной и аналитической функциями учета.

Проблемы теории и практики управления качеством и конкурентоспособностью рассматриваются в научных трудах многих известных зарубежных и отечественных исследователей; в их числе: Д. О. Барабань, А. В. Вакуленко, О. С. Дуброва, Э. Деминг, К. Исикава, С. М. Клименко, Э. В. Минько, М. Г. Миронов, В. Ю. Огвоздин, Т. В. Омеляненко, Ю. И. Ребрин, С. М. Сидоренко, В. Г. Туркин, Т. Тугати, Р. А. Фатхутдинов, О. Б. Чернега и др. [2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9]. В исследование учетно-аналитических и контрольных аспектов выпуска качественной продукции весом вклад А. С. Бородкина, Б. И. Валуева, З. В. Гуцайлюк, В. В. Сопко, Н. Г. Чумаченко и др. Между тем, система управления выпуском конкурентоспособной продукции до сих пор не настроена на усиление таких рычагов ее совершенствования, как учет, контроль и анализ. Проблемы эффективного функционирования системы управления качеством на основе усиления указанных рычагов остаются не решенными и на машиностроительных предприятиях. В частности, требуется определение и контрольно-аналитическая интерпретация основных составляющих, влияющих на качество и конкурентоспособность машиностроительной продукции отечественного производства. Это требует дальнейших углубленных научных исследований, в т. ч. разработки этой проблемы на основе мировых стандартов качества, что обусловило проблематику, цель и направления данной работы.

Целью статьи является научное обоснование теоретико-методических подходов и разработка практических рекомендаций по совершенствованию системы управления выпуском высококачественной, конкурентоспособной продукции машиностроения на основе усиления информационной, контрольной и аналитической функций учета.

Качество продукции тесно связано с ее конкурентоспособностью, они имеют общую сферу формирования и проявления. Вместе с тем, если качество продукции — категория статичная и стабильная при неизменных организационно-производственных условиях и достигнутом научно-техническом уровне, то конкурентоспособность — категория динамичная, зависящая от характера и изменения потребностей, рыночной ситуации, платежеспособного спроса, сервисных условий и других факторов.

Понятие качества прошло длительный эволюционный путь, получив многоаспектную трактовку. При этом большинство определений сложились как альтернативные попытки философского и экономического раскрытия сути и содержания качества исходя из общих тенденций развития науки. Генезис подходов к пониманию качества представлен в табл. 1 [3, с. 447].

Анализируя приведенные определения, можно сделать вывод о том, что качество является сложной категорией, имеющей многозначную трактовку вследствие того, что под качеством подразумевается значительное число специфических свойств предметов и явлений. Исследование эволюционного развития управления качеством продукции дает основание утверждать о необходимости концентрации внимания предприятия на удовлетворении ожиданий потребителей, поскольку именно их потребности выступают движущей силой построения системы управления качеством.

В этом контексте заметим, что современная трактовка качества, представленная в ISO 9000-2000 предусматривает, что при определении качества не следует концентрироваться исключительно на характеристиках продукции, объектом внимания предприятия должна быть не только продукция, но и процессы, в рамках которых она создается, а также система управления с ее целевыми ориентирами производства конкурентоспособной продукции, удовлетворяющей запросы и ожидания потребителя.

Таблица 1

Генезис подходов к пониманию категории качества

Автор	Определение качества
Аристотель (III в. до н. э.)	Дифференциация по признаку «хороший — плохой»; разница между предметами
Гегель (XIX в.)	Качество есть вообще тождественной с бытием определенностью в том понимании, что кое-что перестает быть тем, чем оно является, когда теряет свое качество
Исикава К. (1950 г.)	Качество — свойство полностью удовлетворять потребителей
Джуран Дж. (1979 г.)	Пригодность к использованию, то есть соответствие назначению; степень удовлетворения потребителя
ГОСТ 15467-79	Совокупность свойств продукции, которые обуславливают ее пригодность удовлетворять определенные потребности относительно ее назначения
Украинская ассоциация качества	Качество — это процесс непрерывного совершенствования, способ ведения бизнеса, когда необходимо быть лучше, совершеннее других, а не просто иметь продукцию лучшего качества
Международный стандарт ISO 8402-86	Совокупность свойств и характеристик продукции или услуг, предоставляющих им возможность удовлетворять обусловленные или предсказуемые потребности потребителей
Международный стандарт ISO 9000-2000	Степень, в которой совокупность собственных характеристик продукции, процесса или системы удовлетворяет сформулированные требования, либо общепонятные или обязательные ожидания

В промышленно развитых странах ведется активный поиск путей решения проблемы повышения качества продукции, ее конкурентоспособности на мировом рынке [4, с. 115]. Общим для многих зарубежных стран является концепция комплексного управления качеством, главный акцент в которой делается на необходимости планирования уровня качества, конкурентоспособности и мер по их обеспечению. Самым важным считается принцип: качество нельзя обеспечить лишь путем проверки, оно должно быть заложено в конкурентоспособном продукте. В соответствии с этим и реализуется на практике концепция обеспечения качества и конкурентоспособности производимой продукции. Сопоставим особенности реализации этой концепции в западной и восточной практике управления выпуском качественной конкурентоспособной продукции (табл. 2) [4, с. 126].

Таблица 2

Сравнение подходов к управлению качеством

Западный подход (США и Европа)	Восточный подход (Япония)
Качество при низком уровне цен	Качество при низком уровне дефектов
Первая цель — прибыль, качество — категория случайная	Первая цель — качество, прибыль не замедлит последовать
По вопросам качества покупатели должны просить согласия поставщика	Согласие с требованиями покупателя по вопросам качества
Общие идеи относительно качества	Строгая политика качества

Инструменты и методы управления качеством, используемые зарубежными компаниями, формируют общую методологию менеджмента качества и конкурентоспособности продукции и, соответственно, управления затратами на ее производство. Сложившееся к настоящему времени разнообразие практических подходов к управлению качеством на всех этапах жизненного цикла продукта обуславливает необходимость их систематизации и критической оценки.

Считаем, что существующие методы менеджмента качества и конкурентоспособности можно разделить на две группы: классические и современные (рис. 1).

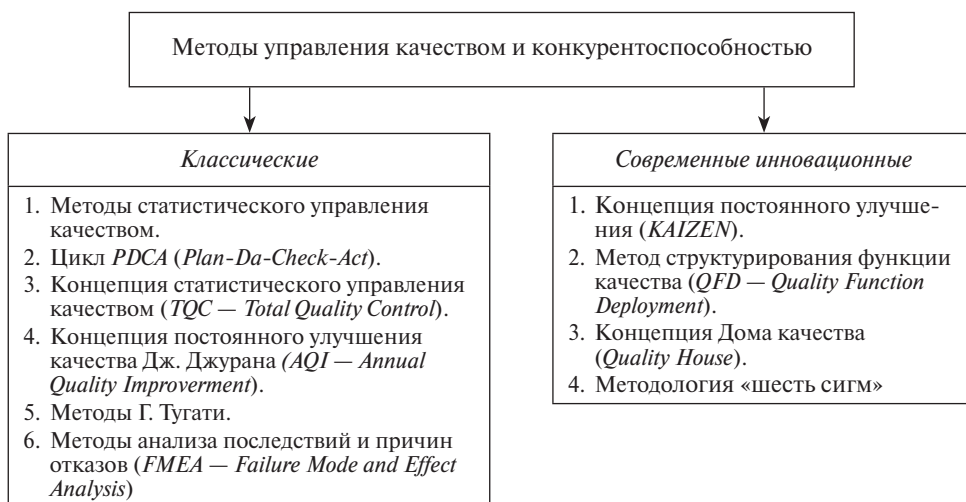


Рис. 1. Методы управления качеством и конкурентоспособностью

Классические методы разработаны на протяжении всего периода становления менеджмента качества и сохранили свою актуальность до настоящего времени. Их разработчиками принято считать американских ученых Э. Деминга, К. Исикаву, Т. Тугати, исследования которых были направлены на разработку и развитие методов планирования качества и статистического анализа.

Становление и развитие инновационных современных методов приходится на конец XX века и продолжается сейчас. Они созданы на основе классических, но отличаются социальной направленностью и применяются в комплексе с управленческими, техническими, организационными методами. Что касается машиностроительных предприятий и ЧАО «НГМЗ-БУР», в частности, то здесь преобладают методы статистического управления качеством, к которым относится комплекс методов статистического анализа, направленных на обеспечение стабильности процессов и уменьшения их вариабельности. По результатам проведенного исследования констатируем, что методы статистического управления качеством целесообразно усилить контрольно-аналитическим их обеспечением.

Практика показывает, что качество продукции является принципиально важным средством достижения ее конкурентоспособности, завоевания и поддержания устойчивых конкурентных позиций на рынке. Качество продукции (включая новизну, технический уровень, отсутствие дефектов, надежность в эксплуатации) является одним из важнейших средств конкурентной борьбы, завоевания и поддержания позиций на рынке. При этом с особой остротой проблемы повышения качества продукции проявляются в машиностроении, поскольку на оборудовании, приобретенном у машиностроителей, предприятия смежных отраслей изго-

тавливают продукцию, призванную удовлетворять потребности каждого человека и общества в целом. Качество оборудования, на котором производится социально значимая продукция, оказывает определяющее влияние и на ее качество. Следовательно, уровень качества продукции машиностроения объединяет в себе качества продукции добывающих отраслей и оказывает непосредственное влияние на уровень качества продукции перерабатывающих отраслей. Это обуславливает важность обеспечения и повышения качества машиностроительной продукции, анализа факторов, влияющих на ее качество и конкурентоспособность.

В этом контексте заметим, что на машиностроительных предприятиях основными факторами, определяющими качество продукции, является обеспечение качества на всех этапах технологического процесса, внедрение в производственный процесс научно-технических инноваций, постоянный контроль соответствия качества установленным стандартам, высококвалифицированный персонал, — это требует создания результативной системы управления качеством и конкурентоспособностью продукции.

Технические условия, определяющие требуемый уровень качества машиностроительной продукции, задаются в чертежах/стандартах с практически доступными, но узкими пределами — с тем, чтобы вся продукция одинакового назначения обладала однородными свойствами. Это означает, что при любом объеме выпуска продукции каждая ее отдельная единица должна одинаково соответствовать одним и тем же техническим условиям как в целом, так и в отдельных своих частях, узлах и деталях [7].

В серийном и массовом машиностроительном производстве однородность продукции является одним из основных показателей ее качества. Она обеспечивается совершенством технологии при стабильности процесса производства, основанного на многократной повторяемости одних и тех же элементарных операций по заранее предписанным технологическим режимам и нормам точности. В этих условиях годной продукцией признаются изделия, отвечающие всем установленным для их изготовления стандартам или техническим условиям. Поскольку в их числе могут быть как изделия отличного, так и удовлетворительного качества заметим, что в современных условиях конкурентоспособной может быть только продукция высокого качества, удовлетворяющего запросы потребителя. Для этого требуется практическая реализация идей современной концепции менеджмента качества, подкрепленного усилением учетно-аналитических и контрольных функций как инструментов достижения и поддержания требуемого уровня качества и конкурентоспособности.

Обеспечение высокого качества и конкурентоспособности продукции на машиностроительных предприятиях должно достигаться путем внедрения современных принципов и методов управления. При этом управление качеством мы рассматриваем как динамический процесс, нуждающийся в постоянном совершенствовании.

Исследуя основные направления, методы и инструментарий управления качеством и конкурентоспособностью, и основываясь на экономическом содержании категорий качества, управления качеством и системы управления качеством в контексте их дальнейшего развития, считаем уместным на практике оперировать понятием «система управления качеством продукции для обеспечения ее конкурентоспособности».

Считаем, что под системой управления качеством продукции для обеспечения ее конкурентоспособности следует понимать совокупность технико-технологических и управленческих мероприятий по производству и продаже качественной конкурентоспособной продукции, соответствующей международным стандартам качества, обеспечивающей устойчивые конкурентные позиции на рынке и стабильное получение экономической выгоды.

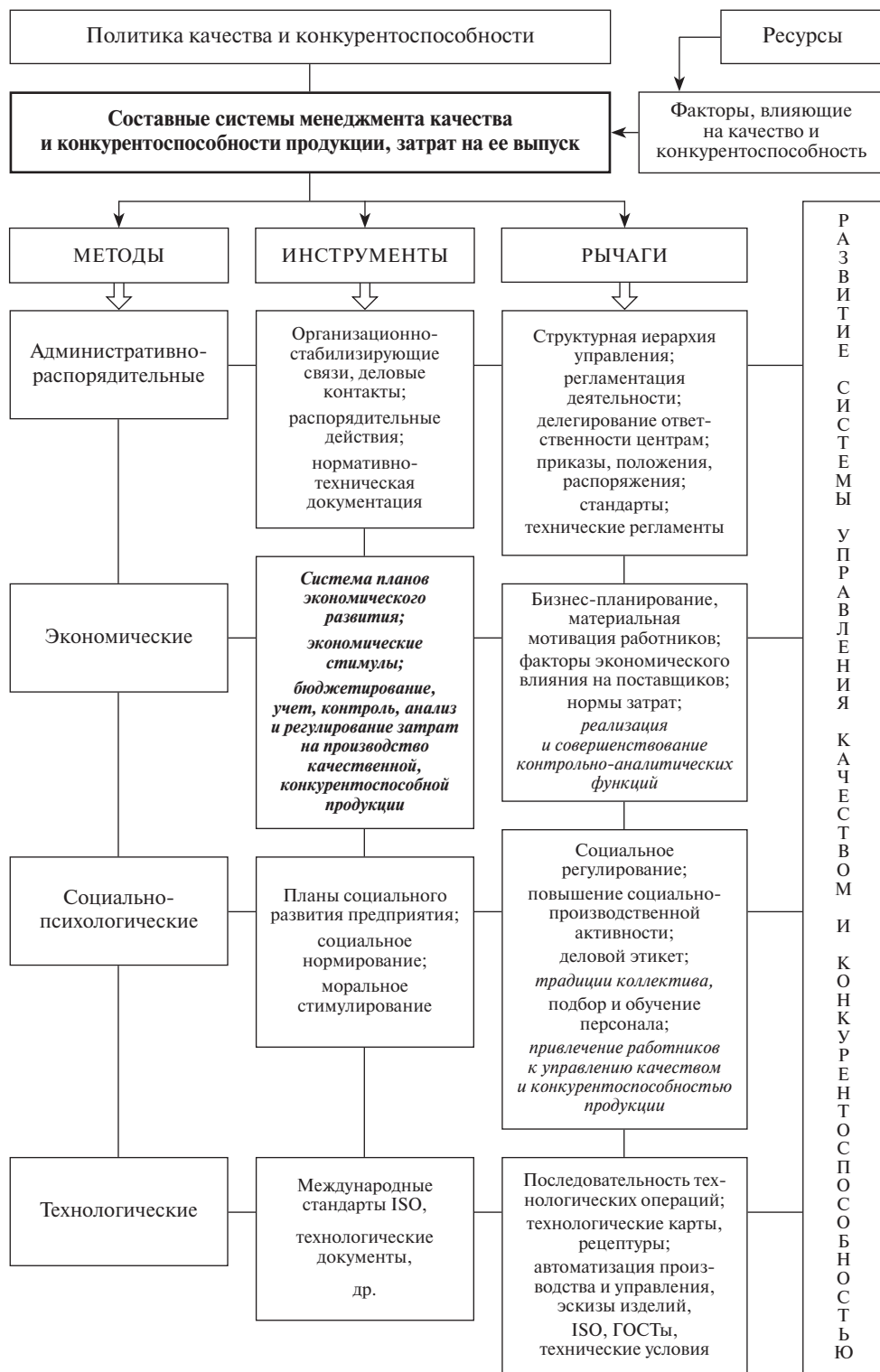


Рис. 2. Модель системы управления качеством и конкурентоспособностью продукции машиностроения

Место и роль системы управления качеством и конкурентоспособностью продукции машиностроительного предприятия рассматривается нами как открытая система, на которую воздействуют факторы внешней и внутренней среды. Основные составляющие системы управления выпуском качественной конкурентоспособной машиностроительной продукции представлены на рис. 2.

Дальнейшее совершенствование системы управления качеством и конкурентоспособностью машиностроительной продукции нам видится в соединении функционального и процессного подхода к управлению, что, обеспечит синергетический эффект от их взаимодействия (рис. 3).

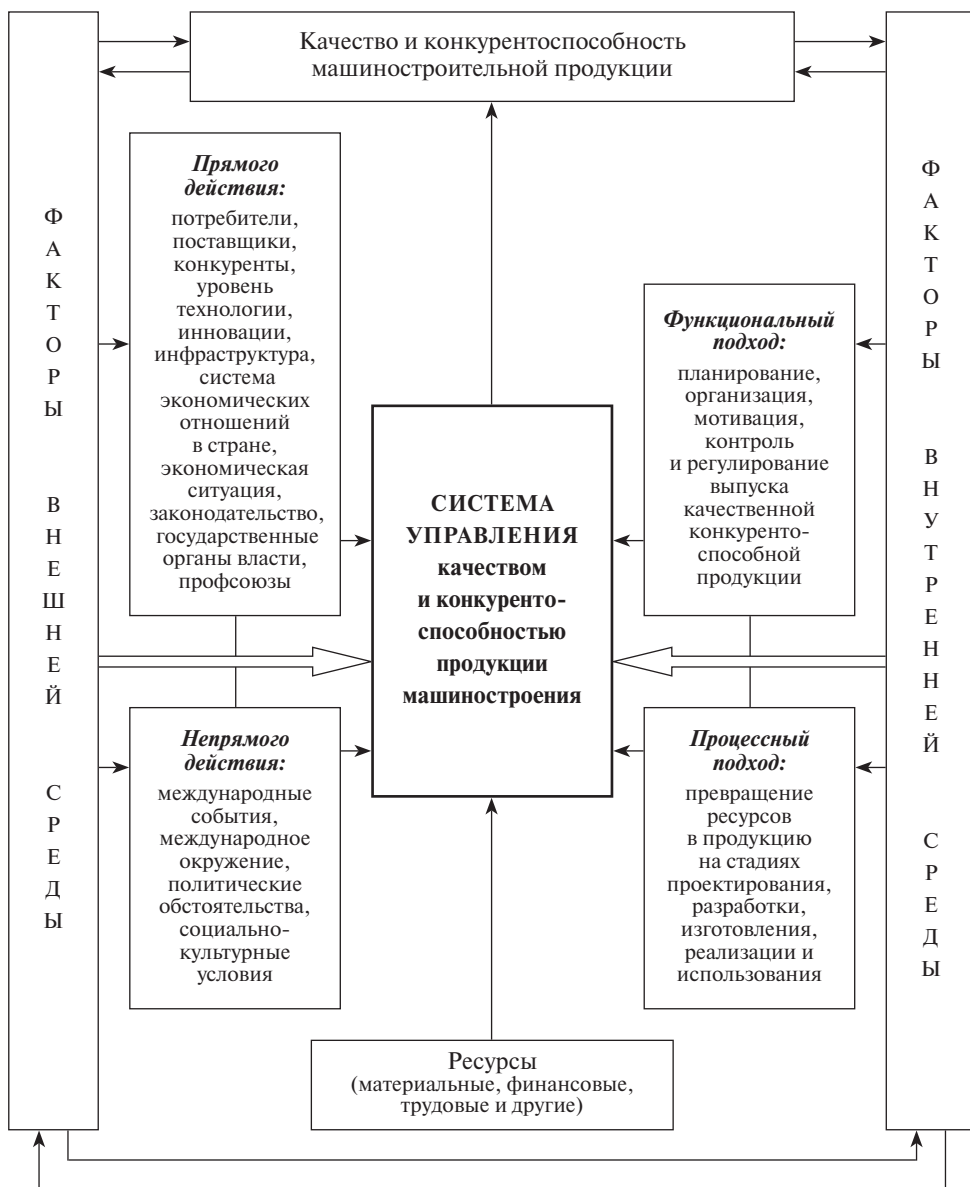


Рис. 3. Модель совершенствования системы управления качеством и конкурентоспособностью продукции машиностроения

Функциональный подход обогатит систему управления качеством и конкурентоспособностью продукции посредством совершенствования планирования, организации, мотивации, контроля и регулирования качества продукции. Процессный подход обеспечит постоянное совершенствование управление затратами на всех стадиях изготовления качественной конкурентоспособной продукции — при разработке ее новых видов, при производстве, продвижении на рынке, реализации.

Особо заметим, что в современных условиях построение системы управления качеством и конкурентоспособностью продукции должно учитывать требования международных стандартов. Хотя международные стандарты ISO имеют рекомендательный характер, но их требования являются основой для создания системы управления качеством и обеспечения конкурентоспособности продукции [10]. Между тем, у многих отечественных товаропроизводителей системы управления качеством продукции существуют лишь формально, в то время как их сертификация согласно требованиям международных нормативных документов является обязательным условием сотрудничества с украинскими или зарубежными партнерами. Что касается машиностроительных предприятий, то внедрение системы управления качеством согласно ISO и сертификация осуществлены в соответствии с политикой качества и конкурентоспособности, что проиллюстрировано на рис. 3. В частности, на ЧАО «НГМЗ-БУР» в рамках внедрения системы управления качеством в соответствии с требованиями стандарта ISO 9001-2000 утверждена «Политика ЧАО «НГМЗ-БУР» в области качества». Ее практическая реализация увенчалась успехом — машиностроительное предприятие получило сертификат, подтверждающий, что система управления качеством ЧАО «НГМЗ-БУР» построена таким образом, что позволяет получать предсказуемый результат; нацелена на удовлетворение потребительских запросов в качественной продукции, соответствующей требованиям международных стандартов; ориентирована на повышение ее конкурентоспособности не только на отечественном, но — в перспективе — и на мировом рынке; позволяет получать адекватную информацию для управления затратами на выпуск качественной, конкурентоспособной продукции. В этих целях на ЧАО «НГМЗ-БУР» разрабатываются и планомерно внедряются меры по улучшению конструкции и технологии изготовления машин и оборудования, что способствует повышению их эксплуатационных свойств, качества и конкурентоспособности на рынке.

Заметим, что ЧАО «НГМЗ-БУР», как и другие предприятия, выпускающие продукцию, соответствующую требованиям международных стандартов ISO серии 9000 и имеющие зарегистрированные системы управления качеством, используют самооценку для последующего совершенствования системы управления качеством и конкурентоспособностью и управления соответствующими затратами. В этих условиях самооценка должна опираться на надежное учетно-аналитическое обеспечение, что, в свою очередь, требует усиления информационной, контрольной и аналитической функций учета.

Из вышесказанного следует вывод о том, что качество продукции тесно связано с ее конкурентоспособностью, они имеют общую сферу формирования и проявления. Трактовка качества по ISO предусматривает концентрацию не только на характеристиках продукции, но и на процессах ее создания, системе управления, ориентированной на конкурентоспособность и соответствующие затраты. В связи с этим целесообразно ввести в экономический лексикон понятие «система управления качеством продукции для обеспечения ее конкурентоспособности», оперируя им на практике. Для совершенствования управления качеством следует учитывать требования ISO, а для получения синергетического эффекта при построении системы управления качеством и конкурентоспособностью продукции предлагается соединить функциональный и процессный подход.

У статті обґрунтовані підходи й надані рекомендації щодо удосконалення системи управління випуском високоякісної, конкурентоздатної продукції машинобудування на основі посилення інформаційної, контрольної і аналітичної функцій обліку.

In the article the approaches are substantiated and there are given the recommendations for management improvement, according the high-quality, competitive products producing on the basis of informative, control and analytical account's functions.

ЛИТЕРАТУРА

1. Державна програма розвитку машинобудування на 2006-2011 роки // Офіційний вісник України. — 2006. — № 16. — С. 136-144.
2. Деминг Э. Новая экономика / Э. Деминг. — М.: Эксмо, 2006. — 208 с.
3. Минько Э. В. Качество и конкурентоспособность продукции и процессов / Э. В. Минько, А. Э. Минько, В. П. Смирнов. — СПб.: ГУАП, 2005. — 240 с.
4. Миронов М. Г. Управление качеством : [учеб. пособие] / М. Г. Миронов. — М.: Проспект, 2007. — 288 с.
5. Управління конкурентоспроможністю підприємства / [С. М. Клименко, Т. В. Омеляненко, Д. О. Барабань та ін.]. — К.: КНЕУ, 2008. — 520 с.
6. Ребрин Ю.И. Управление качеством : [учеб. пособие] / Ю. И. Ребрин. — Таганрог: ТРТУ, 2004. — 174 с.
7. Туркин В. Г. Качество машиностроительной продукции / В. Г. Туркин; под ред. Б. И. Герасимова. — Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2005. — 104 с.
8. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов — М.: ИНФРА-М, 2000. — 312 с.
9. Чернега О. Б. Управление конкурентоспособностью в условиях трансформации экономических отношений : [монография] / О. Б. Чернега. — Донецк: ИЭП НАН Украины, 1999. — 448 с.
10. Гринько Т. В. Механізм формування конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на міжнародних ринках : [монографія] / Т. В. Гринько. — Кривий Ріг: Видавничий дім, 2005. — 324 с.

Представлено в редакцію 09.04.2012 р.

УДК 336.71

О. О. Чуб, професор, д.е.н., Київський національний економічний університет
ім. Вадима Гетьмана

КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ В БАНКАХ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В статті розглянуто актуальні питання корпоративного управління в банках в контексті глобалізації. Детально в науково обґрунтованій формі розглянуто питання модернізації та розвитку корпоративного управління в банках в умовах збільшення іноземних інвестицій в Україні та зростання рівня конкуренції в банківській системі. Особливу увагу автор приділяє: проблемам в досліджуваній сфері; внутрішнім та зовнішнім рівням управління і їх зв'язку; механізмам впливу принципів на агентів та три групи витрат, які виникають у результаті передачі фінансових ресурсів; класифікації агентських витрат; стратегії розвитку, активізації та підвищенню ефективності корпоративного управління в банках в умовах глобалізаційних процесів.

Ключові слова: корпоративне управління в банках, глобалізація, інвестор, менеджмент, агентські витрати, банківська система.

В Україні впровадження принципів корпоративного управління набуває надзвичайної ваги в контексті вступу країни у ВТО та експансії західних банків на українському ринку. Для вітчизняних банків питання корпоративного управління набувають особливої актуальності в контексті входження іноземного капіталу та зростання рівня конкуренції. Як показує досвід, у сфері корпоративного управління іноземні банки приносять з собою елементи нової, вищої корпоративної культури. Це виражається в тому, що іноземні банки дотримуються стандартів розкриття інформації, бухгалтерського обліку та фінансової звітності, побудованих на кращих світових зразках, вони ефективніше і професійно управляють кадрами, в них краще функціонує контроль акціонерів над менеджментом. Прихід іноземних банків із більш багатим досвідом менеджменту вимагає від вітчизняних банків удосконалення всіх сфер управлінської діяльності, і насамперед системи корпоративного управління. Отже, з приходом іноземного капіталу вітчизняні банки змушені підвищувати рівень корпоративного управління аби успішно конкурувати із західними банківськими установами, а якщо витримати конкуренцію не вдасться і виникне необхідність продажу банку, то відчутно підвищити його вартість. Адже зараз вже не викликає сумніву, що корпоративне управління є важливим чинником зростання вартості бізнесу.

Інтерес до практики корпоративного управління та відокремлення власності від управління почав формуватися у 1980-х рр. і широко обговорювався в середині 1990-х. Протягом десятиріччя було опубліковано велику кількість наукових праць, присвячених дослідженню різних аспектів корпоративного управління, і зараз цей напрям сформувався як достатньо самостійний та актуальний [1]. Однак, незважаючи на підвищений інтерес до проблем корпоративного управління, загальноприйнятого визначення цього поняття в теорії та практиці на склалося.

Так, в офіційних документах Організації з економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) корпоративне управління визначається як відносини між орга-

нами управління компанії, її акціонерами та іншими зацікавленими сторонами. Найбільш повним вважаємо таке трактування: корпоративне управління — це система відносин, яка включає взаємини між керівництвом банку, радою директорів, акціонерами й іншими зацікавленими сторонами, контроль за діяльністю банку, процеси визначення цілей компанії і засобів їх досягнення, створення механізмів зацікавленості ради директорів та керівництва у досягненні поставлених цілей [2].

Оскільки корпоративне управління — це насамперед система відносин, то їх розвиток значною мірою зазначається досконалістю правового поля. У цьому зв'язку відзначимо, що в міжнародній практиці природні процеси рецепції і уніфікації правових норм відбуваються як у межах однієї держави, так і в регіональному та всесвітньому масштабах [3]. На національному рівні розвиток корпоративного законодавства (акціонерного права) не може бути успішним без урахування взаємного впливу норм інших країн.

Практика засвідчила, що досягнення в галузі корпоративного права швидко сприймаються законодавством інших країн, тому цей процес дійсно має глобальний характер, адже «право акціонерних товариств у кожній країні створюється зусиллями всіх країн світу» [4]. При цьому уніфікація законодавчої бази відбувається не за допомогою міжнародних договорів, а переважно шляхом односторонньої рецепції понять, правових конструкцій та норм іноземного акціонерного права. Однак не всі юристи вважають таке зближення правових систем уніфікацією, розглядаючи його лише як копіювання або імітацію іноземного права [5].

З погляду історичного розвитку вважається, що найбільший вплив на еволюцію правового регулювання акціонерних товариств мало право Франції, Німеччини та США. Так, у німецькому законі від 29 квітня 1892 р. вперше було введено поняття «товариство з обмеженою відповідальністю», яке згодом стало стандартною світовою організаційно-правовою формою дрібного і середнього бізнесу. Загальні теорії і принципи корпоративного управління, розроблені для комерційних організацій небанківського сектору, можуть застосовуватися також й у банківському, хоча їх реалізація й має певну специфіку. Так, у банку доцільно виокремлювати внутрішню і зовнішню підсистеми корпоративного управління. Внутрішня підсистема складається з власне органів управління самого банку, а зовнішня підсистема складається з чотирьох груп, так званих «зацікавлених сторін»,



Рис. 1. Рівні управління та менеджменту банку

або стейкхолдерів, а саме: клієнтів і постачальників; регулятивних органів; інвесторів; суб'єктів, що впливають на репутацію банку. Найбільш впливовим групами є клієнти і регулятивні органи, наявність яких й визначає специфіку банківської галузі й поведінку регулятора банків.

Також банки у своїй діяльності можуть використовувати традиційні теорії корпоративного управління, зокрема агентську теорію, яка передбачає відокремлення власності від управління, коли акціонери (власники банку) передають повноваження щодо управління банком найманим менеджерам, обов'язком яких є забезпечення прозорості управління, а також звітування перед акціонерами. В процесі корпоративного управління особливу увагу банкам слід приділяти як внутрішнім, так і зовнішнім рівням управління та менеджменту, а також їх взаємозв'язку (рис. 1).

В Україні ж таку модель не завжди можна побудувати, оскільки у багатьох банках акціонери, члени ради директорів і менеджери — одні й ті ж особи, внаслідок чого принципи корпоративного управління до них навряд чи можна застосовувати. Іноземні інвестори у разі входження на ринок через реалізацію операцій злиття та придбання банків неодмінно стикаються із проблемами корпоративного управління та змушені максимально ефективно визначати агентську модель, прийнятну для себе.

В основу формування принципів корпоративного управління покладено агентську теорію, відтак між ними існує тісний взаємозв'язок. Агентська теорія була сформульована у 1960—1970 рр. і є одним із напрямів неінституційної економічної теорії. Розподіл функцій управління між власниками та менеджментом виник у процесі еволюції форм власності від одноосібного володіння до корпоративної власності. Корпоратизація власності відбувається за рахунок емісії пайових цінних паперів (акцій), вона виникла і почала активно використовуватися як інструмент залучення капіталу після другої промислової революції. Корпорації як акціонерна форма власності можуть виконувати проекти, реалізація яких вимагає передачі власниками функції оперативного контролю за діяльністю та станом активів фінансовим менеджерам — агентам [6]. Агентська (принципал-агентська) модель передбачає, що у ділові відносини вступають дві сторони, одна з яких — принципал — володіє і розпоряджається на свій розсуд фінансовими ресурсами та реалізує комплекс дій, спрямованих на досягнення стратегічної мети, а друга — агент — є найманим працівником та діє за дорученням принципала в його інтересах.

Уперше питання агентських відносин та відокремлення функцій управління від функцій власників було визначено в працях А. Берле та Дж. Мінза у 1932 р. [7]. Через п'ять років проблематика агентських відносин отримала подальший розвиток у напрямі визначення трансакційних витрат на розроблення та виконання контрактів. Також була запропонована теорія мети діяльності фірми зі складною структурою капіталу, сутність якої полягає у мінімізації трансакційних витрат [8]. Ці теорії утворили концептуальну основу для подальшого дослідження питань агентської теорії та корпоративного управління, зумовленого активізацією глобалізаційних тенденцій у світовій економіці.

Глобалізаційні процеси в економіці спонукали компанії використовувати пайове фінансування для географічної та технологічної експансії, але інвестори не завжди мають відповідну кваліфікацію та достатньо часу для виконання управлінських функцій на високому рівні. Це змусило власників капіталу делегувати управлінські функції найманим працівникам — менеджерам, що спричинило зростання витрат на оперативне управління капіталом [9]. Додатковим чинником, який спричинив розподіл функцій між власником капіталу та менеджментом, є спеціалізація праці, тобто чітко визначений розподіл функціональних обов'язків, закріплених за тим чи іншим співробітником.

Прийнято виділяти два підходи до розвитку агентської теорії — позитивна теорія та теорія «агент — принципал» [10]. Обидві теорії досліджують договірні взаємовідносини між сторонами, які намагаються максимізувати доходи та досягають компромісу через підписання взаємовигідних контрактів, тобто розглядається можливість укладання «парето-оптимальних контрактів». Ключова відмінність між теоріями полягає у тому, що позитивна теорія ґрунтується на нематематичному ситуаційному підході та приділяє увагу вивченню конкретних ситуацій, впливу контрактних технологій, людського та фінансового капіталу. У будь-якому разі принципал та агент укладають контракт, який може існувати у двох формах: формалізованій — через підписання двосторонніх домовленостей у вигляді контракту, та неформалізованій — через усні домовленості. Агентська модель визначає параметри контролю з боку принципала за діяльністю агента щодо виконання ним зазначених у договорі умов, а також методи заохочення та штрафні санкції для агентів (табл. 1).

Таблиця 1

Механізми впливу принципалів на агентів

Заохочення	Висока заробітна плата, система пільг, пенсійне забезпечення, премії
	Фондові опціони — право придбання акцій за фіксованою ціною
Покарання	Загроза звільнення, дисциплінарні покарання
	Матеріальні покарання

У процесі реалізації моделі агентських відносин можуть виникнути не прогнозовані ситуації як з боку агента, так із боку принципала. З боку агента, по-перше може виявитися недостатній рівень ефективності реалізації поставлених завдань, по-друге, агент може стати принципалом, найнявши для вирішення поставлених перед ним завдань свого власного агента, по-третє, агент може мати власні цілі, які входять у суперечність з цілями принципала, і по-четверте, агент може використати надані принципалом фінансові ресурси для досягнення своїх цілей (таку поведінку називають опортуністичною). З боку принципала переважно виникають ускладнення з чітким визначенням мети діяльності агента, неефективністю постановки завдань перед агентом та забезпеченням його необхідними ресурсами.

Існування таких проблем зумовлює доцільність дослідження спеціальних понять, таких як агентські витрати та асиметрія інформації. Агентські витрати (*agency costs*) принципала виникають у результаті передачі фінансових ресурсів для досягнення поставлених цілей. Ці ж ресурси були б витрачені на досягнення цілей і у разі вирішення цільових завдань принципалом. Хоча принципал витрачає частину своїх ресурсів на винагороду агенту, але він все одно мав би витрачати певні кошти на себе, якби сам вирішував поставлені завдання. Це так звані виробничі витрати. Також принципал має й інші витрати, зокрема пов'язані зі здійсненням контролю за діяльністю агента.

Другою групою витрат є так звані залишкові втрати принципала (*reresidual loss*), які визначаються як можливі збитки, що виникають у результаті неефективності управлінських рішень агента порівняно із ефективністю рішень, прийнятих особисто принципалом. Такі втрати є наслідком неточності постановки завдань, неефективності діяльності або опортуністичної поведінки агента.

Третю групу утворюють агентські втрати — збитки, які виникають у результаті конфлікту інтересів принципала та агента й можуть бути класифіковані за трьома складовими — втрати контролю, втрати самообмеження та втрати розбіжностей (рис. 2). До втрат контролю прийнято відносити кошти, витрачені принципалом на написання контрактів та контроль за їх виконанням, на нагляд та оцінювання

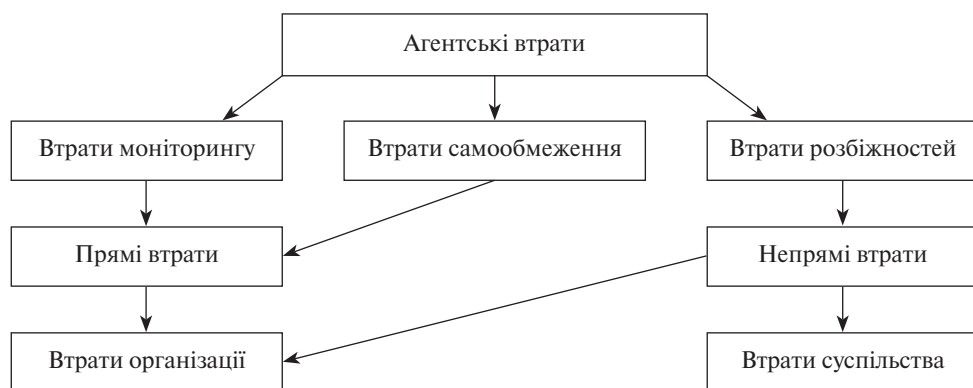


Рис. 2. Класифікація агентських втрат

діяльності агента. До втрат самообмеження включають витрати на гарантування неспричинення збитків принципалу з боку агента.

Прямі витрати — це витрати контролю (наприклад, витрати на проведення зборів акціонерів) та самообмеження (наприклад, витрати на аудит). Непрямі втрати — це витрати, які виникають у результаті недосконалості системи контролю та контрактів. Агентські втрати компенсуються як фірмами, у разі спричинення агентами збитків власникам капіталу, так і суспільством, у разі шахрайських дій агента, які мають суспільний резонанс.

У результаті розподілу функцій власника капіталу та менеджменту виникає асиметрія інформації (*asymmetric information*), тобто ситуація нерівної інформованості принципала й агента. Оскільки у будь-якому разі асиметрія інформації зберігається, і агент може витрачати ресурси принципала у своїх цілях, використовуючи переваги асиметрії інформації. Таку поведінку агента, прийнято розглядати як опортуністичну, а найпоширенішою її формою є корупція [11].

Отже, розвиток агентських відносин та відокремлення власності від управління були зумовлені активізацією глобалізаційних процесів, що й створило об'єктивну потребу у формуванні системи корпоративного управління. Слід підкреслити, що загальні принципи корпоративного управління, розроблені для корпорацій, прийнятні й для банківських установ, проте у системі корпоративного управління банків особливий акцент робиться на адекватність системи контролю, достовірність звітності, якість аудиту і нагляду з боку керівних органів. Це пояснюється тим, що банківська діяльність належить до найбільш регульованих видів економічної діяльності у будь-якій країні світу і саме у банківському секторі діє велика кількість міжнародних організацій, які займаються питаннями регулювання.

Найвпливовішим серед регулятивних органів міжнародного рівня є Базельський комітет з банківського нагляду [12]. Комітетом розроблено спеціальний документ «Удосконалення корпоративного управління в кредитних організаціях», в якому з урахуванням специфіки банківської діяльності конкретизовано принципи корпоративного управління, розроблені ОЕСР [13]. Зокрема, в цьому документі визначено, що корпоративне управління в банках — це керівництво їх діяльністю, яке здійснюється радами директорів і менеджерами вищої ланки та визначає методи, за допомогою яких банки встановлюють цілі свого бізнесу, до яких належить і створення вартості для власників банків; здійснюють щоденні фінансові операції; враховують у своїй роботі позиції зацікавлених сторін (співробітників, клієнтів, громадськості, регулювальних органів і держави); здійснюють корпора-

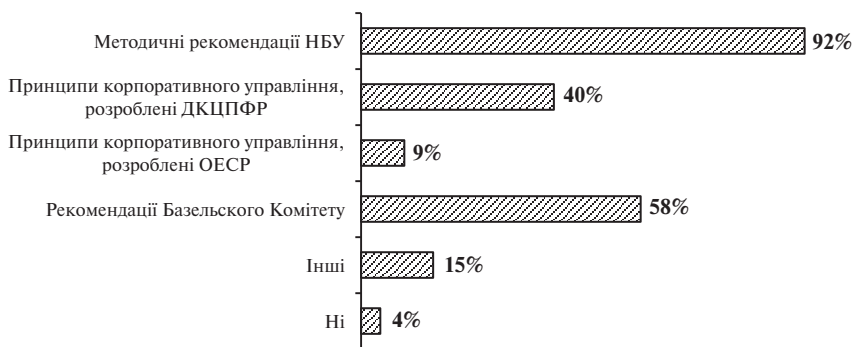


Рис. 3. Результати опитування щодо вагомості нормативних документів у сфері корпоративного управління в банках

тивні дії відповідно до правил забезпечення надійності банківського бізнесу і вимог нормативно-правових актів; захищають інтереси вкладників.

В Україні основні напрями та принципи корпоративного управління в банках сформовано у низці джерел і показало опитування банкірів, серед документів, що стосуються корпоративного управління, найбільш авторитетним в Україні визнано рекомендації НБУ, на другому місці — вказівки Базельського комітету, і далі — «Принципи корпоративного управління», затверджені ДКЦПФР України у 2003 р. (рис. 3).

У методичних рекомендаціях НБУ визначено такі ключові положення корпоративного управління в банках, як роль акціонерів у захисті вкладників та інших зацікавлених осіб, професійна поведінка і чесність працівників банку, розподіл повноважень, компетенції та відповідальності між акціонерами, спостережною



Рис. 4. Організаційна структура банку, заснована на принципах корпоративного управління

радою і правлінням, стратегія розвитку банку та контроль за її реалізацією, а також питання розкриття інформації та прозорості Банківській установі доцільно визначити у кодексах корпоративного управління систему внутрішнього контролю, чітко визначивши його форми та місце в організаційній структурі банку (рис. 4).

Покращання практики корпоративного управління у банках відбулося в усіх ключових компонентах системи. Зокрема, вдосконалилася практика роботи спостережної ради, зросли прозорість та рівень розкриття інформації, якісно покращився внутрішній контроль та управління ризиками, більше уваги почали приділяти питанням прав акціонерів. Основними заходами, які були проведені у банках для підвищення рівня корпоративного управління, стало збільшення рівня транспарентності банків та запровадження посади корпоративного секретаря, що є новим аспектом у діяльності банків (рис. 5).

Особлива роль у системі корпоративного управління банку відводиться корпоративному секретарю та рівню його незалежності від менеджменту банку і підзвітності раді директорів. До повноважень корпоративного секретаря належить забезпечення діяльності ради директорів; підготовка і проведення зборів акціонерів; належний і своєчасний розгляд звернень акціонерів і вирішення конфліктів, пов'язаних з порушенням прав акціонерів (зокрема у зв'язку із взаємодією акціонерів з реєстратором); взаємодія із виконавчими органами банку з метою отримання інформації та матеріалів; контроль за взаємодією з реєстратором. Важлива роль у системі корпоративного управління відводиться комітету з корпоративного управління, хоча для вітчизняних банків необхідність його створення не така очевидна порівняно з посадою корпоративного секретаря.

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що, незважаючи на покращання окремих аспектів корпоративного управління, рівень його розвитку у вітчизняних банках є недостатнім, тому банкам слід спрямовувати більше зусиль на зростання якості системи корпоративного управління. Підвищення рівня корпоративного управління дозволить банкам вирішити питання проблемних кредитів й зміцнити довіру потенційних контрагентів (вкладників, клієнтів, креди-



Рис. 5. Впровадження принципів корпоративного управління в банках України [13]

торів, інвесторів). Від створення належної системи корпоративного управління у банківському секторі виграють усі зацікавлені сторони, зокрема: банки підвищують ефективність своєї діяльності; банківська система в цілому приверне нових вкладників, позичальників, інвесторів та інших контрагентів; акціонери банків отримають упевненість у забезпеченні захисту і підвищенні прибутковості своїх інвестицій; держава зможе розраховувати на підтримку банківського сектора в напрямі зміцнення конкурентоспроможності національної економіки та боротьби з шахрайством і корупцією; суспільство скористається перевагами зростання національного багатства.

В статье рассмотрены актуальные вопросы корпоративного управления в банках в контексте глобализации. Детально в научно обоснованной форме рассмотрены вопросы модернизации и развития корпоративного управления в банках в условиях иностранных инвестиций в Украине и соответствующего роста уровня конкуренции в банковской системе. Особенное внимание автор уделяет: проблемам в исследуемой сфере; внутренним и внешним уровням управления и их связи; механизмам влияния принципов на агентов и три группы расходов, возникающих в результате передачи финансовых ресурсов; классификации агентских расходов и стратегии развития, активизации и повышению эффективности корпоративного управления в банках в условиях глобализационных процессов.

The article deals with current issues of corporate governance in banks in the context of globalization. The issues of modernization and development of corporate governance in banks that are enforced by increase of foreign investments in Ukraine and a corresponding increase in the level of competition in the banking system are discussed. Particular attention is given to the challenges in this area, internal and external management levels and their relationship, the mechanisms of influence on the principles of the three groups of agents, and costs that arising from the transfer of financial resources, the classification of agency costs, and development strategies, strengthen and improvement of corporate bank governance during globalization processes.

ЛІТЕРАТУРА

1. Ciancanelli P. Corporate Governance in Banking: A Conceptual Framework Working paper / P. Ciancanelli, J. Gonzalez // European financial management association conference, June 2000 : abstracts. — Athens, 2000.
2. Официальный сайт Всемирного Банка по корпоративному управлению в России [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.corp-gov.ru>.
3. Кулагин М. И. Избранные труды / М. И. Кулагин. — М. : Статут, 1997. — 330 с.
4. Ripert G. Traite elementaire de droit commercial / Georges Ripert. — Paris, 1980. — 678 p.
5. Matteucci M. Introduction a l'etude systematique du droit uniforme. Academie de droit international. Recueil des Cours / M. Matteucci. — 1957. — T. 91. — 338 p.
6. Jensen M. Theory of the firm: Managerial Behavior, Agency costs and Ownership Structure / M. Jensen, W. Meckling // Journal of Financial Economics. — 1976. — Vol. 3. — P. 305-360.
7. Berle A. The Modern Corporation and Private Property / A. Berle, G. Means. — N.Y.: Macmillan, 1932.
8. Coase R. H. The Nature of the Firm / R. H. Coase // Economics. — 1937. — Vol. 4. — № 16. — P. 386-405.
9. Кадочников Д. Права собственности и корпоративное управление в российской экономике / Д. Кадочников // Вестник молодых ученых. — 2001. — № 2. — С. 60-68.
10. Fama E. Agency Problems and Residual Claims / E. Fama, M. Jensen // Journal of Law and Economics. — 1983. — Vol. 26. — № 2. — P. 327-349.
11. Антикоррупционная политика / [под ред. Г. А. Сатарова]. — М. : Фонд ИНДЕМ, 2004. — 368 с.

12. Офіційний сайт Комітету з банківського нагляду м. Базель [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.bis.org.
13. Official site of Organisation for Economic Co-operation and Development [Electronic resource]. — Mode of access: <http://www.oecd.org>.
14. Гулькин П. Г. Оценка стоимости и ценообразование в венчурном инвестировании и при выходе на рынок IPO / П. Г. Гулькин, Т. А. Терёбынькина. — СПб. : Альпари СПб, 2002. — 190 с.

Представлено в редакцію 12.03.2012 р.

УДК: 336.14:353

Ю. И. Маркуц, аспирант, Донецкий национальный университет;**В. Н. Белопольская**, к. э. н., доцент, Донецкий национальный университет

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСАМИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ УКРАИНЫ: СТРАТЕГИЯ УСИЛЕНИЯ ИХ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИИ

В статье рассмотрены организационно-экономические основы управления ресурсами местных бюджетов Украины и разработана стратегия усиления их воздействия на социально-экономическое развитие подведомственной территории. Авторами разработана организационная модель управления ресурсами местных бюджетов Украины в контексте реализации инновационных подходов и новой парадигмы формирования сводного бюджета Украины 2012 года. Особый акцент сделан на повышении эффективности таких инструментов управления ресурсами местных бюджетов Украины как межбюджетные отношения, децентрализация бюджетных средств, программирование бюджета и управление его «скрытым» дефицитом.

Ключевые слова: бюджетные ресурсы, местные бюджеты, механизм управления, экономическая оценка, бюджетный менеджмент, валовой внутренний продукт, экономические и организационные основы, «скрытый» дефицит бюджета.

С продвижением Украины по пути экономических преобразований, а также ее интеграции в европейское пространство на первый план все больше выдвигаются вопросы регионального развития и методов, источники его финансирования. И это закономерно, поскольку различия в уровнях экономического и социального развития, природных условиях, демографической ситуации, экономической обстановке ее территорий весьма значительны и требуют взвешенных подходов и решений при формировании и исполнении доходов и расходов бюджетов территорий. Новейшая история страны, которая берет свое начало с 1991 года — года, когда Украины становится независимым государством, отмечена переменами, которые заставили органы исполнительной власти обратить серьезное внимание на этот весьма важный для народного хозяйства сегмент финансово-экономической политики. Формирование и эффективная реализация региональной политики — задача первостепенной важности. В настоящее время в управлении социально-экономическом развитием территориальных систем Украины существует множество проблем, которые требуют незамедлительного решения. Процессы в экономической и социальной жизни на уровне территорий развиваются настолько динамично, что дальнейшее промедление с реализацией новой парадигмы бюджета 2012 года поставило бы под угрозу не только темпы экономического развития страны, но и прежде всего ее национальные интересы и финансовую безопасность.

В условиях трансформации экономики бюджет должен быть не только основным источником финансирования реализуемых социально-экономических программ, но и инструментом государственного регулирования в сфере финанси-

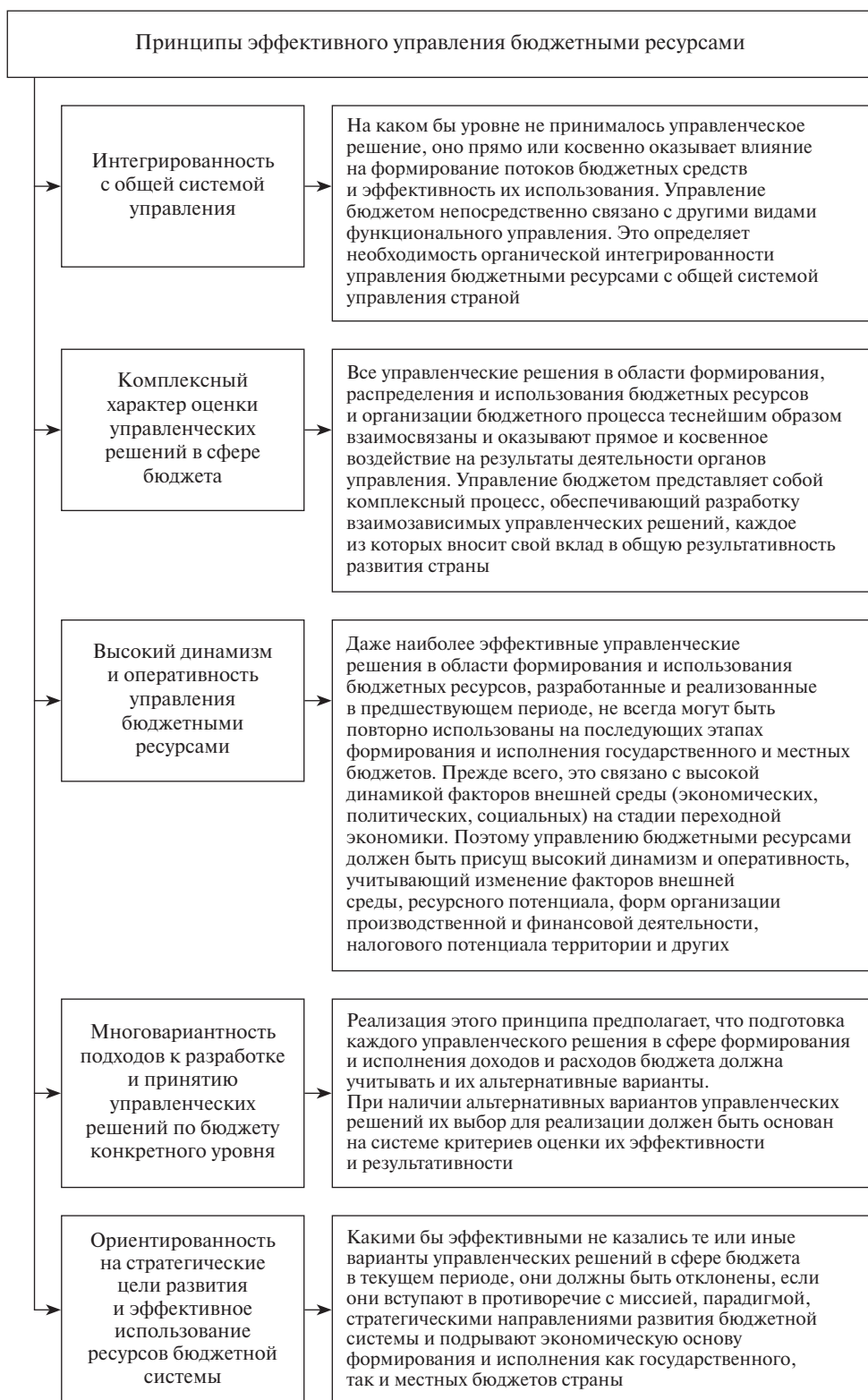


Рис. 1. Принципы эффективного управления бюджетными ресурсами

рования важнейших социально-экономических направлений развития Украины. Вопросы, которые волнуют сегодня наше общество — это высокий уровень безработицы, огромный государственный долг страны, низкий уровень социальной защиты, высокий уровень теневизации и коррупции и другие. Решение многих из них связано с состоянием бюджетной системы государства, эффективность функционирования которой во многом зависит от состояния экономики Украины, уровня дефицита государственного бюджета и ряда других факторов.

Вопросы бюджетного менеджмента, правовое регулирование механизма функционирования местных бюджетов, проблемы местного самоуправления и направления их развития нашли свое отражение в работах таких ученых, как: Л. Баластрик, Д. Бекерский, В. Белопольская [8], А. Бережная, Т. Бондарчук, О. Василик, Л. Воронова, В. Воротина [11], Н. Исаева, Н. Кабушкин, Н. Карлин, О. Кириленко, Л. Коваленко [13], В. Кравченко, О. Кузьменко, И. Лунина, И. Мацюра, М. Мельникова, В. Мухин [14], А. Мялковский [15], Д. Новиков [16], Ц. Огонь [17], В. Опарин, З. Румянцева [18], Е. Хорошева, Н. Чечетов [23], К. Павлюк, Б. Райзберг, И. Сазонец, Л. Сафонова, О. Сунцова [19], Р. Фатхутдинов [21], В. Федосов, И. Фортун и ряда других.

Следует отметить, что значительный вклад в исследование проблем государственного и местных бюджетов вносят ученые и экономисты ближнего и дальнего зарубежья, среди которых: А. Бабич, Р. Бал, Л. Велихова, О. Воронина, М. Гавей, В. Лексин, Дж. Линн, Л. Павлова, Е. Малиновская-Мисенг, М. Мацкевич, В. Мисенг, М. Мясникович, А. Недзельски, А. Розеншон, М. Томаляк, Р. Фишер, В. Швец, А. Швецов и другие.

Практика подтверждает, что эффективное управление ресурсами местных бюджетов, как и эффективное управление финансами в целом, предусматривает прежде реализацию с достаточной степенью полноты таких основных принципов управления, которые представлены на рис. 1.

Считаем, что стратегия эффективного управления ресурсами бюджетов всех уровней должна строиться именно на таких принципах. Особенностью современного этапа управления ресурсами бюджетной системы является его целевая направленность на эффективное использование ресурсов бюджетов всех уровней во всех сферах социально-экономического развития страны. К тому же на современном этапе бюджетная система Украины функционирует в условиях экономической нестабильности, жесткой ограниченности бюджетных средств и большой зависимости доходов бюджетов от межбюджетных трансфертов.

Учитывая это обстоятельство, правительство Украины при подготовке бюджета на 2012 год основной задачей определило реформирование системы государственных и местных финансов, состоящее в преобразовании ныне действующей системы государственного управления в технологически зрелую, функционирующую на использовании инновационных подходов и способную стать движущей силой в проведении социально-экономических реформ (рис. 2).

В условиях экономической и финансовой нестабильности реализация новой парадигмы формирования и исполнения сводного бюджета страны играет особую важность в реализации стратегии модернизации ныне действующей системы управления государственными и местными финансами.

Не менее ответственную роль приобретает новый механизм управления бюджетными ресурсами, который формируется при условии отказа от жесткого централизованного бюджетного планирования и стремлении к применению и адаптации самого современного, эффективного зарубежного опыта в части управления ресурсами бюджетной системы Украины и усиления ее воздействия на ее социально-экономическое развитие.

За годы независимости в Украине создана соответствующая структура муниципальных органов власти. Управление местными бюджетами осуществля-

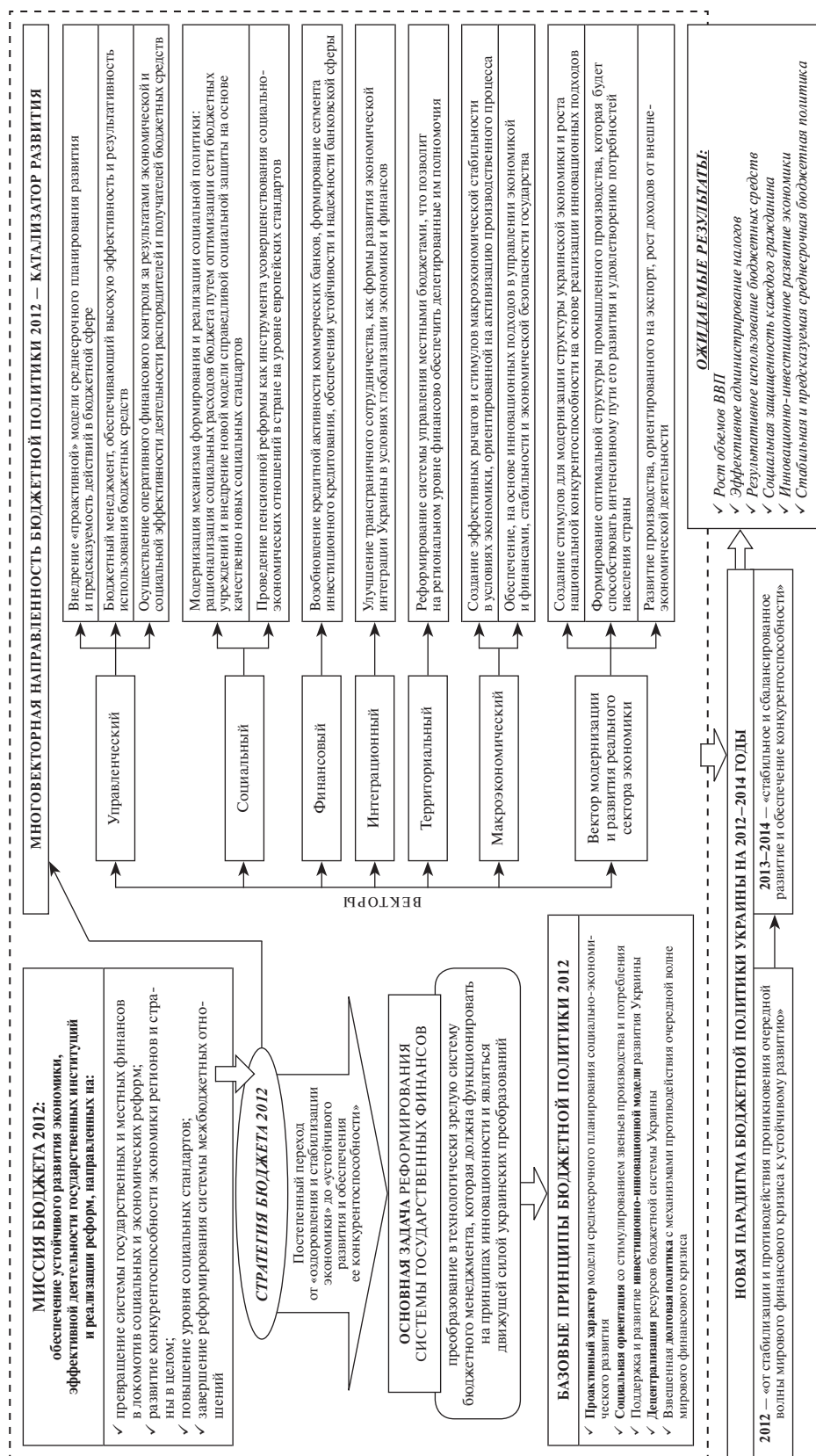


Рис. 2. Стратегия формирования многовекторной бюджетной политики Украины на 2012 год в условиях реализации новой парадигмы бюджета

ется органами исполнительной власти и местным самоуправлением (рис. 3). Последние, согласно ст. 143 Конституции Украины, имеют право на управление коммунальным имуществом, утверждение программ социально-экономического развития городов, формирование местного бюджета и решают другие вопросы, отнесенные законодательством к их компетенции. Следовательно, местные органы власти посредством выполнения возложенных на них функций и задач формируют организационные основы управления доходами и расходами местных бюджетов.

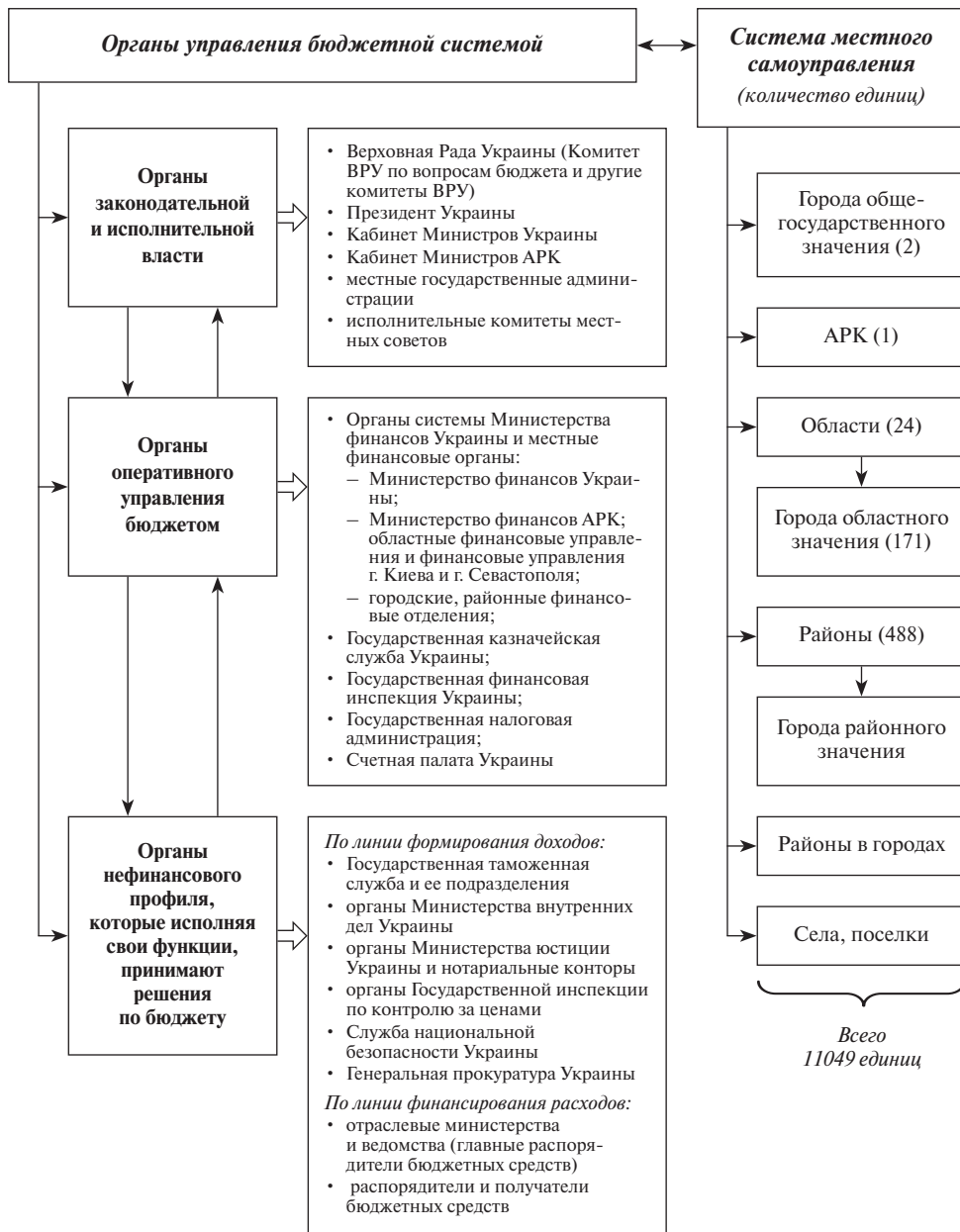


Рис. 3. Органы управления бюджетной системой Украины: их взаимодействие

Организационно-экономические основы управления ресурсами местных бюджетов заложены в нормативно-правовых актах Украины, а также официальных документах нашей страны, перечень и краткое содержание которых представлено в таблице 1.

Таблица 1

**Обобщенная точка зрения на несовершенство
отдельных нормативно-правовых актов, регламентирующих процесс
управления ресурсами бюджетов территорий Украины***

Название документа, дата и номер принятия	Основные положения об организации местных бюджетов	Несовершенство отдельных статей нормативно-правовых актов
1	2	3
Конституция Украины 28 июня 1996 г. № 254к/96-ВР	Конституционное закрепление существования института местного самоуправления в Украине, определение полномочий органов местного самоуправления, материальной и финансовой основы самоуправления, основных мероприятий функционирования местных бюджетов, гарантирование финансирования государством осуществления органами местного самоуправления делегированных полномочий	В Конституцию Украины за все время ее действия было внесено 1 изменение 01.02.2011. Конституция Украины декларирует, что «В Украине признается и гарантируется местное самоуправление». Однако она не дает четкого определения юридического характера местного самоуправления; определения конституционно гарантированных признаков его самостоятельности, которые были бы предметом защиты в суде (статьи 7, 140–146 КУ). В свете многих положений Конституции, устройство местного самоуправления является весьма далеким от стандартов Европейской хартии местного самоуправления, которая, согласно действующему законодательству Украины, является обязательной для исполнения (статьи 13, 14, 140, 146 КУ)
Бюджетный кодекс Украины 22 июня 2001 г. № 2542-III, обновленный 08 июля 2010 г. № 2456-VI	Определен состав местных бюджетов, проведено четкое распределение доходов и расходов между бюджетами, внедрена процедура межбюджетных отношений, определен формульный порядок расчета дотаций выравнивания, укреплен финансовая база органов местного самоуправления, целью является заинтересованность в увеличении доходов государственного и местных бюджетов, определен порядок проведения местных займов, установлена ответственность и контрольные полномочия всех участников бюджетного процесса, запрещено создание внебюджетных фондов и осуществление займов	В обновленный Бюджетный кодекс Украины, принятый в середине 2010 года уже было внесено 8 изменений. Органы местного самоуправления в Украине не наделены надлежащими полномочиями. Подавляющая часть функций местного самоуправления представлена делегированными полномочиями, что отражает доминирование централизованного принятия решений и подрывает автономность местного самоуправления (статьи 85, 86, 88–93 БКУ). Наиболее весомые доходные источники местных бюджетов закреплены за финансированием делегированных полномочий местных органов власти. Областные, районные, районные в городах, поселковые и сельские бюджеты не могут утверждаться с дефицитом; бюджеты АР Крым и городские бюджеты могут приниматься с дефицитом лишь в части бюджета развития (статья 72 БКУ). Подобное регулирование для областных, районных, поселковых и сельских бюджетов означает невозможность быстрой реализации самых нужных программ капитальных вложений

* Таблица составлена автором по материалам источников [1, 2, 3, 4, 5].

Продолжение таблицы 1

1	2	3
Закон Украины «О местном самоуправлении в Украине» 21 мая 1997 г. № 280/97-ВР	Развитие и конкретизация положений Конституции о местном самоуправлении в Украине: его принципов, полномочий органов местного самоуправления, обеспечение материальной и финансовой базы, в том числе мероприятий функционирования местных бюджетов	С момента принятия Закона Украины «О местном самоуправлении в Украине» в его содержание было внесено выше 50 изменений. Органы местного самоуправления независимы и центральным органам запрещено вмешиваться в их деятельность в части, касающейся выполнения собственных полномочий (статья 16 закона). Однако на практике, представители районных администраций подчиняются областным государственным администрациям; областные — подчиняются и подотчетны центральным органам исполнительной власти. Отсутствует принцип «презумпции территориального самоуправления», что отражает низкий уровень ответственности органов власти разных уровней и возникновения конфликтов по финансированию определенных программ расходов
Постановление Кабинета Министров Украины «Некоторые вопросы распределения объема межбюджетных трансфертов» 8 декабря 2010 г. № 1149	Утверждена формула распределения объема межбюджетных трансфертов (дотаций выравнивания и средств, передаваемых в государственный бюджет) между государственным и местными бюджетами; определен порядок формирования доходов и финансирования расходов, которые учитываются и которые не учитываются при определении объема межбюджетных трансфертов; установлен порядок расчета прогноза объема доходов, закрепленных за местными бюджетами,	Постановление было принято в самом конце 2010 года, а за 2011 год уже были внесены 3 изменения. Коэффициент относительной налоговой способности, что является ключевым показателем, рассчитывается на основе фактических поступлений в местный бюджет за последние 3 года; т.е. отражает различные условия по сбору налогов и лишает местные органы стимулов к наращиванию доходной базы (пункт 5 формулы распределения объема межбюджетных трансфертов). Формулы содержат многочисленные «корректирующие коэффициенты» методы расчета которых, а также критерии их применения по отношению к различным регионам неизвестны (пункт 2 постановления, пункты 6, 11, 15, 16 формулы). В целом формула сориентирована на налоговый потенциал территорий, а не на необходимую и острую потребность в бюджетных средствах
Ежегодно утверждаемые законы Украины «О Государственном бюджете Украины»	Определен состав доходов общего и специального фондов местных бюджетов, взаимоотношения между государственным бюджетом Украины и местными бюджетами, объемы и особенности перерасчета межбюджетных трансфертов, а также дополнительные положения, которые регламентируют бюджетный процесс	Процесс предоставления целевых дотаций из государственного бюджета основывается как на объективных экономических критериях, так и на субъективных политических решениях. Размеры целевых дотаций не являются связанными с любыми экономическими нормативами, а определяются ежегодно, исходя из объемов имеющихся ресурсов бюджета. Целевые дотации на финансирование капитальных вложений распределяются согласно политических предпочтений: сильные регионы получают больше слабых. Таким образом, процедуры предоставления целевых дотаций территориям также является недостаточно прозрачными.

Продолжение таблицы 1

1	2	3
		Средства, полученные органами местного самоуправления в виде трансфертов из государственного бюджета, могут быть использованы только на финансирование делегированных полномочий, таким образом, государство контролирует направления расходования средств, перечисляемых местным бюджетам. Такие ограничения приводят к тому, что местные органы не имеют стимулов для эффективного управления расходами своих бюджетов

Проведенные нами исследования показывают, что практика применения ныне действующего закона Украины в сфере управления бюджетной системой свидетельствует об их несовершенстве и нестабильности. Это проявляется в несогласованности и дублировании полномочий местных государственных администраций и органов местного самоуправления, что, в свою очередь, обуславливает неопределенность их ответственности; несовершенство правовых норм, порождающее лишнюю напряженность в отношениях между ними; слабом государственном и общественном контроле за результатами практической деятельности органов территориального управления, а также несовершенство механизма разграничения полномочий и их финансирования.

Основной целью управления бюджетными ресурсами на уровне территории является обеспечение оптимальных объемов бюджетных ресурсов, достаточных для выполнения местными органами власти своих функций и обязательств, перед той частью украинского общества, проживающего на конкретной территории и удовлетворение потребностей которого, является задачей национальной важности.

С помощью бюджета государство аккумулирует значительную часть валового внутреннего продукта и централизованно распределяет и использует ее. Этот процесс подтверждает, что ВВП — материальная основа формирования доходов не только бюджетной системы, но и всех остальных фондов денежных средств, представленных в финансовой системе Украины.

В размере и структуре ВВП отображаются объективные соотношения главных параметров и факторов влияния на экономику страны, что является исключительно важным для формирования бюджета и его составляющих в контексте макроэкономического регулирования общественно-экономических интересов. На сегодняшнем этапе формирования доходов государства ныне действующий механизм распределения и перераспределения ВВП по отношению к местным бюджетам не способствует децентрализации бюджетных ресурсов и финансовому обеспечению как собственных, так и делегированных полномочий.

В этих условиях существуют макроэкономическая и бюджетная зависимость, взаимосвязь между ВВП и бюджетом, доходами и расходами государства, налогами и общественными благами. Это диалектика равновесия и сбалансированного развития конституционных обязательств и финансовых возможностей страны. Такое равновесие необходимо учитывать при формировании основ государственной политики в сфере экономического развития и управления бюджетными ресурсами как на уровне государственного, так и местных бюджетов, с целью обеспечения сбалансированности бюджетов и программ социального и экономического развития Украины на соответствующий год.

Как показывает практика, рост ВВП свидетельствует о сбалансированности социально-экономического развития территорий и повышении жизненного

Таблица 2

Динамика валового внутреннего продукта Украины в 2001–2010 гг.*

Годы	Индексы физического объема		Индексы-дефляторы	
	Валовой внутренний продукт	Валовой внутренний продукт в расчете на одного человека	Валовой внутренний продукт	Валовой внутренний продукт в расчете на одного человека
	процентов к предыдущему году		процентов к 1990 г.	процентов к предыдущему году
2001	111,1	109,2	47,2	109,9
2002	106,3	105,2	49,7	105,1
2003	110,5	109,6	54,4	108,0
2004	112,1	113,0	61,0	115,1
2005	102,7	103,5	62,7	124,5
2006	107,3	108,1	67,3	114,5
2007	107,9	108,6	72,6	122,7
2008	102,1	102,6	74,1	129,1
2009	96,1	97,6	71,0	98,3
2010	99,1	100,6	74,0	101,3

* Таблица составлена автором по материалам государственного комитета статистики Украины.

уровня населения. Его объем в Украине за период с 2001 по 2010 год, по данным государственного комитета статистики Украины [24], представлен в таблице 2.

Как видно из представленной таблицы, до момента наступления мирового финансового кризиса 2008–2009 годов наблюдался стабильный рост показателей по ВВП. Так, по индексам физического объема с 2001 года по 2007 год средний рост составил 108,2 %, а по индексам-дефляторам за аналогичный период — 114,3 %. Процентное соотношение 2010 года к 2009 году падает — 99,1 и 96,1 % соответственно.

Что касается ВВП в расчете на одного человека, то данные свидетельствуют, что в 2010 году имеет место небольшой рост — 101,3 % по отношению к кризисному 2009 году — 98,3 %. Необходимо отметить, что такое незначительное колебание в уровне ВВП в последние годы происходит под воздействием изменений в рыночной конъюнктуре, нестабильной экономической, социальной и политической ситуации, роста уровня инфляции и других факторов.

Доля местных бюджетов в доходах сводного бюджета Украины и в ВВП характеризует уровень участия местного самоуправления в решении проблем подведомственных территорий. Фактически, это показатель развития местных бюджетов и уровня финансовой независимости местных органов власти. Из таблицы 3 видно, что доля местных бюджетов в ВВП за период 2008–2011 гг. остается достаточно низкой (в 2008 г. общий фонд — 21,5 % в 2011 г. — 21,3 %, специальный фонд — 23,5 и 23,7 % соответственно). Это свидетельствует о том, что большая часть ВВП распределяется в стране через государственный бюджет.

Следует отметить, что анализ данных за 2009–2011 гг. в части расходов государственного и местных бюджетов в расходах сводного бюджета Украины показывает снижение удельного веса местных бюджетов по общему и специальному фондам (рис. 4). Так, удельный вес расходов местных бюджетов по общему фонду за 2011 год ниже уровня кризисного 2009 года (43,1 и 45,3 % соответственно), а что касается специального фонда местных бюджетов — то за аналогичный пери-

Таблица 3

Удельный вес местных бюджетов в ВВП и сводном бюджете Украины, %*

Годы	Государственный бюджет		Местные бюджеты	
	Общий фонд	Специальный фонд	Общий фонд	Специальный фонд
2008	74,9	76,5	21,5	23,5
2009	73,4	82,3	26,6	17,7
2010	74,8	71,9	25,2	28,1
2011	78,7	76,3	21,3	23,7

* Таблица составлена автором на основании материалов об исполнении государственного бюджета Украины.

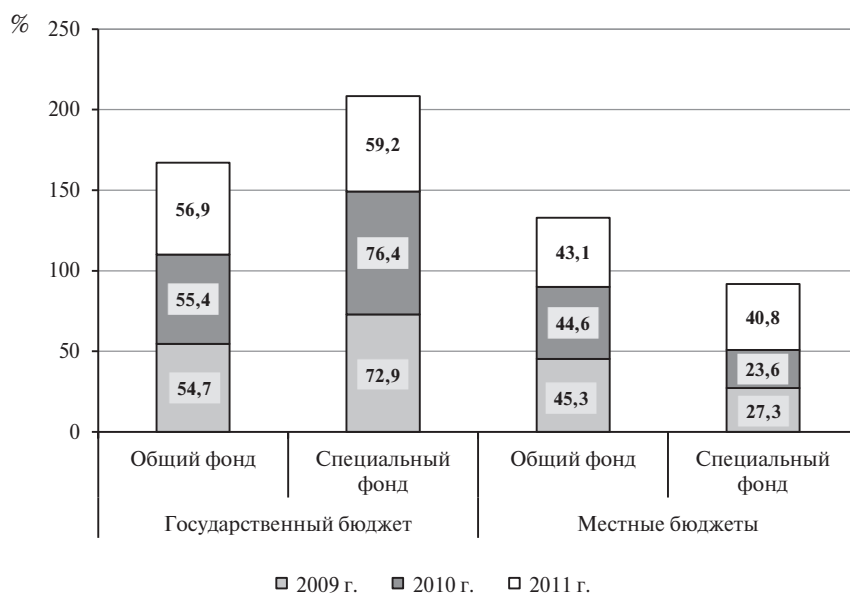


Рис. 4. Удельный вес расходов государственного и местных бюджетов в расходах сводного бюджета Украины за 2009–2011 гг.*

* Рисунок составлен автором по данным источника [10].

од удельный вес расходов этого фонда вырос на 13,5 % (2009 г. — 27,3 %, 2011 г. — 40,8 %).

Что же касается перераспределения ВВП через расходы местных бюджетов за 2010–2011 гг. (рис. 5) [10, с. 80], то необходимо отметить, что по основным отраслям (образование (4,66 и 4,49 % соответственно), социальная защита и социальное обеспечение (3,22 и 3,19 % соответственно), государственное управление (0,93 и 0,74 % соответственно), здравоохранение (3,29 и 2,94 % соответственно) наблюдается снижение показателей. Что свидетельствует о том, что уровень распределения ВВП через местные бюджеты Украины является достаточно низким и такая ситуация не коим образом не способствует не только финансированию собственных, но и делегированных полномочий местных органов власти, которые являются доминирующими среди всех полномочий органов местного самоуправления, а также затрудняет процесс эффективного рас-

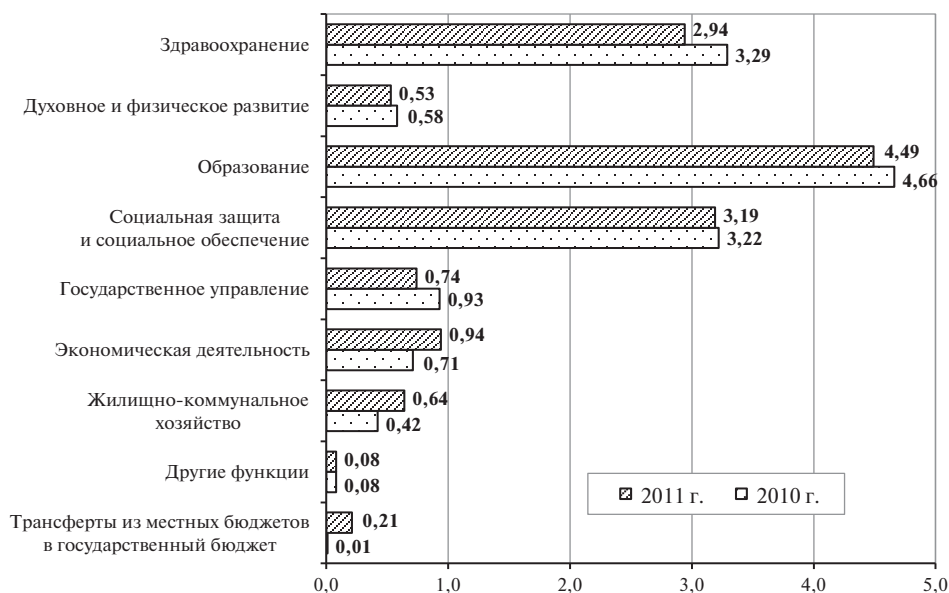


Рис. 5. Удельный вес ВВП, перераспределяемого через расходы местных бюджетов за 2010–2011 гг.*

* Рисунок составлен автором по данным источника [10].

пределения средств бюджетополучателям и борьбы с таким видом кризиса как «скрытый» дефицит бюджета.

Руководствуясь объективными экономическими и рыночными закономерностями общественного развития, каждое государство осуществляет макроэкономическое регулирование с целью обеспечения максимально возможного прироста ВВП. При таких условиях социально-экономическое развитие общества невозможно без активной бюджетной политики и действенного механизма мобилизации налогов и сборов в процессе формирования, распределения, перераспределения и использования ВВП для удовлетворения общественных потребностей.

Важной особенностью бюджетного процесса на местном уровне является его подчиненность этапам формирования бюджета государства в целом. В этой связи важным является соблюдение органами государственной законодательной и исполнительной власти сроков и процедур, связанных с формированием показателей, от которых зависит планирование местных бюджетов, исполнение государством своих финансовых обязательств перед органами местного самоуправления по финансированию делегированных полномочий и т. д. Местный бюджет отражает систему экономических отношений, которые складываются в обществе по поводу распределения ВВП, создания фондов денежных средств, их перераспределения и использования для предоставления общественных благ на местном уровне.

В связи с этим, нами разработана организационно-экономическая модель управления ресурсами бюджета в контексте инновационных подходов и направлений реформирования бюджетной системы Украины, которая учитывает новую парадигму формирования и исполнения бюджета (рис. 6) и включает в себя: определение сути и особенностей местных бюджетов, внедрение среднесрочного бюджетного планирования и развитие программно-целевого метода бюджетирования, совершенствование системы управления государственным долгом, обеспечение финансовой самодостаточности местных бюджетов, модернизацию си-

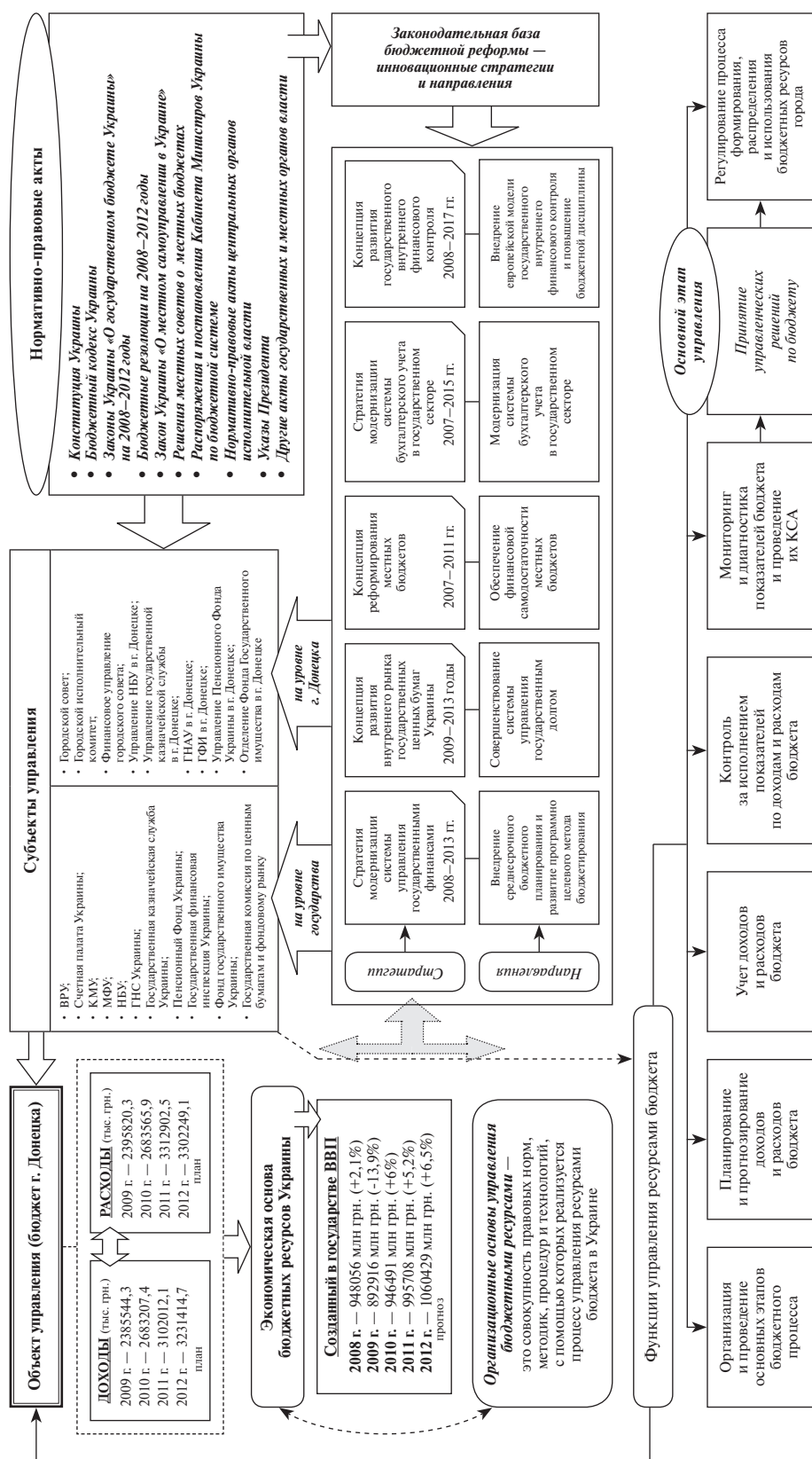


Рис. 6. Организационная модель управления ресурсами бюджета в контексте инновационных подходов и направлений бюджетной реформы Украины

стемы бухгалтерского учета в государственном секторе и повышение бюджетной дисциплины.

Считаем, что местные бюджеты являются финансовой основой для предоставления органами местного самоуправления основных общественных услуг и обеспечения социально-экономического развития соответствующих территорий, а, следовательно, предложенные нами инновационные подходы и направления реформирования бюджетной системы Украины будут стимулировать рост объемов внутреннего валового продукта и способствовать сбалансированности социально-экономического развития территории.

У статті розглянуті організаційні та економічні основи управління ресурсами місцевих бюджетів України і розроблена стратегія посилення їх впливу на розвиток підвідомчої території. Авторами розроблена організаційна модель управління ресурсами місцевих бюджетів України в контексті реалізації інноваційних підходів і нової парадигми формування зведеного бюджету України 2012 року. В якості економічної основи функціонування бюджетної системи України автори бачать валовий внутрішній продукт і ту його частину, яка в результаті його розподілу і перерозподілу, акумулюється в державному та місцевих бюджетах України. Особливий акцент зроблений на підвищенні ефективності всіх інструментів управління доходами, витратами місцевих бюджетів України.

The article considers the institutional and economic framework for resource management of local budgets of Ukraine and a strategy for strengthening their impact on the development of the territory under their jurisdiction. The authors have developed an organizational model for managing resources of local budgets of Ukraine in the context of the implementation of innovative approaches and new paradigm of the formation of the consolidated budget of Ukraine in 2012. As the economic bases of the functioning of the budgetary system of Ukraine authors see the gross domestic product and the part that is due to its distribution and redistribution, accumulates in the state and local budgets of Ukraine. Particular emphasis is placed on improving the efficiency of all instruments of revenue management, expenditure of local budgets in Ukraine.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Украины от 28.06.1996 // Відомості Верховної Ради України. — 1996. — № 30. — Ст. 141 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Бюджетный кодекс Украины от 06.07.2010 № 2456-VI (с изменениями и дополнениями) // Відомості Верховної Ради України. — 2010. — № 50. — Ст. 572 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. О местном самоуправлении в Украине: Закон Украины от 21.05.1997 №280/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. — 1997. — № 24. — Ст. 170 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Некоторые вопросы распределения объема межбюджетных трансфертов: Постановление Кабинета Министров Украины от 08.12.2010 №1149 // Офіційний вісник України. — 2010. — № 97. — С. 14 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Ежегодно издаваемые Законы Украины о государственном бюджете на соответствующий год [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Проект Закона Украины «О государственном бюджете Украины на 2012 год»: презентация. — К.: Министерство финансов Украины. — 2011. — 131 с.
7. Решения Донецкого городского совета «О городском бюджете на 2008-2011 годы» от 24.01.2008 № 17/2, от 23.01.2009 № 27/2, от 12.05.2010 № 44/1, от 12.01.2011 № 3/1.
8. Белопольская В. Н. Стратегия социально-экономического развития региона / В. Н. Белопольская // Економіка і організація управління. — 2007. — № 2. — С. 61-79.

9. Богачов С. В. Проблеми й перспективи формування місцевих бюджетів у великих містах (у світлі реформування податково-бюджетного законодавства України) / С. В. Богачов // Схід. — 2011. — № 1 (108). — С. 8-12.
10. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2011 рік / [І. Ф. Шербіна, А. Ю. Рудик, В. В. Забенко та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID. — К., 2011. — 96 с.
11. Воротіна М. В. Місцеві бюджети в Україні: деякі проблеми правового регулювання в умовах реформа / М. В. Воротіна // Часопис Київського університету права. — 2010. — № 4. — С. 117-120.
12. Кабушкин Н. И. Основы менеджмента : [учебное пособие] / Н. И. Кабушкин. — М.: Новое знание, 2009. — 336 с.
13. Коваленко Л. О. Організаційно-методологічні засади управління грошовими коштами місцевих бюджетів у системі органів державного казначейства / Л. О. Коваленко // Економіка та держава. — 2004. — № 6. — С. 30-33.
14. Мухин В. И. Исследование систем управления : [учебник]. — М.: Экзамен, 2002. — 384 с.
15. Мярковский А. І. Бюджетний кодекс України в контексті бюджетної реформи / А. І. Мярковский // Фінанси України. — 2009. — № 8. — С. 3-19.
16. Новиков Д. А. Методология управления / Д. А. Новиков. — М.: Либроком, 2011. — 128 с.
17. Огонь Ц. Г. Домінанти фінансової стабільності в розвитку зобов'язань держави / Ц. Г. Огонь // Фінанси України. — 2008. — № 5. — С. 32-41.
18. Румянцева З. П. Общее управление организацией. Теория и практика : [учебник] / З. П. Румянцева. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 304 с.
19. Сунцова О. О. Місцеві фінанси : [навч. посіб.] / О. О. Сунцова. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 488 с.
20. Структурні реформи економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України : [монографія] / [О. І. Амоша, С. С. Аптекар, М. Г. Білопольський та ін.]. — Тернопіль: Економічна думка ТНЕУ, 2011. — 848 с.
21. Фатхутдинов Р. А. Управленческие решения : [учебник]. — 5-е изд., перераб. и доп. / Р. А. Фатхутдинов. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 314 с.
22. Футало Т. В. Місцевий бюджет та його роль в умовах демократизації суспільства / Т. В. Футало // Вісник Запорізького національного університету. — 2010. — № 4 (8). — С. 278-283.
23. Чечетов М. В. Бюджетний менеджмент : [навч. посіб.] / М. В. Чечетов, Н. Ф. Чечетова, А. Ю. Бережна. — Х.: Видавничий дом «ІНЖЕК», 2004. — 560 с.
24. Матеріали сайтів [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>, <http://www.minfin.gov.ua>, <http://www.ac-rada.gov.ua>, <http://www.lukyanchenko.donetsk.ua>, <http://parlament.org.ua>, <http://budget.rada.gov.ua>.

Представлено в редакцію 26.03.2012 р.

УДК 657.631.6:330.322.7-044.55

О. Б. Чумакова, к. е. н., доцент, Донецький національний університет

МОДЕЛІ КОЕФІЦІЄНТІВ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розкривається сутність коефіцієнтів економічного росту підприємств та їх місце в системі показників фінансового аналізу. Надається пропозиція щодо використання показників економічного росту в аудиторській практиці. Досліджується процедура їх розробки, яка свідчить про використання однакового в обох випадках, так званого, «позитивного» підходу, що визнається теорією обліку стосовно методів прийняття рішень.

Ключові слова: економічне зростання, мультиплікатори, моделі, фінансовий аналіз, аудит, теорія обліку.

В умовах сталих ринкових відносин, корпоратизації підприємств, розвитку фондового ринку істотно підвищується роль фінансового аналізу як основи прийняття управлінських рішень щодо перспектив функціонування бізнесу.

В практиці фінансового аналізу розроблено та використовується велике розмаїття коефіцієнтів (по оцінках деяких спеціалістів їх більше 200). Серед них окреме місце займають, так звані, мультиплікативні коефіцієнти, що складаються з кількох моно коефіцієнтів. Так сталося, що такого виду коефіцієнти розроблені для характеристики двох особливих станів підприємства (доречі, діаметрально протилежних): банкрутства та економічного зростання.

Відносно коефіцієнтів, що характеризують загрозу банкрутства, в економічній літературі сказано замало. Не викликає сумнівів потреба у їх використанні. Велика кількість вчених займалася дослідженням та розробкою індикаторів банкрутства: Альтман, Фішер, Бівер, Фулмер та інші. А ось показники економічного зростання до певного періоду не мали такого великого значення, як показники банкрутства, тому, що зверталися до позитивних характеристик бізнесу. Тому й потреба у їх розробці була другорядною. Може тому фінансових аналіз надає лише дві моделі коефіцієнтів економічного росту: коефіцієнт збалансованого економічного росту та коефіцієнт економічного росту по моделі корпорації Дюпон.

Ціль статті полягає у розгляді сутності означених коефіцієнтів, дослідженні їх можливостей для моделювання економічної ситуації на підприємствах, а також використання у якості мультиплікаторів для порівняння підприємств та навіть галузей, у яких працюють підприємства. Крім того, дуже знаковим, на погляд автора, є той факт, що обидва коефіцієнти розроблені з використанням, так званого, позитивного підходу, який визначений в теорії обліку щодо прийняття рішень [1]. Цей підхід до розробки моделей базується на тому, як люди (дослідники) спостерігають за цифрами, що віддзеркалюють діяльність підприємств, як вони (дослідники) втілюють у моделі логіку здорового економічного глузду. А це, у свою чергу, означає, що економічні дослідження не є догмою — є перспектива розробки та впровадження в економічну діяльність нових моделей корисних для бізнесу співвідношень його саме, тобто бізнесу, параметрів.

Звернемося до розгляду моделей. Економічне зростання є головною метою будь-якої бізнес-структури, а також запорукою її фінансового успіху. Але, як відмі-

чає у своїй книзі «Аналіз та управління розвитком підприємства» Кяран Уолш, що є головним спеціалістом з фінансів Ірландського інституту в Дубліні: «Зростання для підприємства — наче ліки для пацієнта: приносять користь лише до певного обсягу, але коли перебрати міру, стають небезпечними, якщо не фатальними» [2]. Ось чому він вдався до розробки важелів зростання, які б зробили зростання безпечним та сталим.

Автор звернувся до розгляду тих абсолютних економічних показників, які традиційно використовують для підтвердження факту економічного росту підприємства, а саме: росту активів, виручки та прибутку. Зростання активів вказує на факт росту майна підприємства; ріст виручки демонструє, як «працюють» активи підприємства; а зростання прибутку вказує на те, чиє «золотий пісок» у грошовому потоці виручки. Виникає потреба знайти оптимальні співвідношення між означеними показниками, тому що надмірне захоплення ростом одного з них не підтверджує факт безпечного росту, тобто такого, який не має суттєвих загроз.

Термін «збалансоване зростання» використовується для позначення коефіцієнту зростання, який компанія здатна підтримувати власними грошовими коштами. Мається на увазі, що рух коштів в умовах зростання має бути врівноваженим: ні нестачі, ні надлишку.

Модель розрізняє три надзвичайно важливі чинники грошового потоку підприємства:

- відношення оборотних активів до виручки (коефіцієнт закріплення оборотних активів);
- відношення нерозподіленого прибутку до виручки;
- зростання виручки від реалізації.

Автор моделі розглядає критичні співвідношення, що наведені на рисунку 1.

<i>Символи</i>	<i>Критичні співвідношення</i>
<i>T</i>	Оборотні активи / Виручка
<i>R</i>	Нерозподілений прибуток / Виручка
<i>G</i>	Темп зростання виручки

Рис. 1. Критичні співвідношення моделі збалансованого росту

На підставі вивчення співвідношень конкретної компанії автор пропонує модель збалансованого росту (рис. 2).

<i>Збалансоване зростання</i>
$\frac{R}{G \cdot T} = E$

Рис. 2. Модель коефіцієнту збалансованого росту

Запропонована модель дозволяє керівництву компанії зосередитись на істотних чинниках економічної ситуації. Співвідношення прибутку, оборотних активів і темпу зростання заслуговує на першочергову пильну увагу. Керівництво повинно докласти зусиль, щоб збалансувати ці три показники і підняти коефіцієнт рівноваги до 1.

Деякі приклади виходу з ситуації орієнтовані почергово на:

- 1) скорочення зростання виручки;
- 2) збільшення нерозподіленого прибутку;
- 3) зниження відношення оборотних активів до виручки.

Кожен з наведених прикладів передбачає зміну лише одного параметра для досягнення рівноваги. Втім, мало ймовірно, щоб зміна лише одного з факторів була би правильним шляхом вирішення проблеми. Більш вдалим способом виходу із ситуації була б стратегічна зміна всіх трьох параметрів. Четверту модель (комбіновану стратегію) подаємо як зразок комбінованої дії всіх змін одночасно. Вживання цих заходів допоможе усунути проблему дефіциту грошових коштів.

Розглянемо методичку збалансованого економічного зростання на прикладі вітчизняного підприємства — ВАТ «Авдіївський коксохімзавод».

На рисунку 3 наведені деякі головні показники підприємства (витяг з фінансових звітів).

На основі наведених показників проведемо аналіз показників росту та витрат росту підприємства (рис. 4).

(в тис. грн.)

Показники	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	Показники	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
Необоротні активи	444155	502581	Власний капітал	784296	958378
			Забезпечення	4422	4259
			Довгострокові зобов'язання	34032	14769
Оборотні активи	649250	897258	Поточні зобов'язання	270655	422436
Всього	1093405	1399839	Всього	1093405	1399839

Показники	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
Виручка	1683945	823344
Нерозподілений прибуток	424556	589628

Рис. 3. Показники господарської діяльності ВАТ «Авдіївський коксохімзавод»

	Показники	Різниця на кінець та початок періоду	Витрати росту	Різниця на кінець та початок періоду
Довгострокові	Необоротні активи	58426	Власний капітал	174082
			Забезпечення	–163
			Довгострокові зобов'язання	–19266
Короткострокові	Оборотні активи	248008	Поточні зобов'язання	151781
	Всього	306434	Всього	306434

Рис. 4. Показники та витрати росту

Після цього маємо змогу визначити коефіцієнт збалансованого економічного росту (рис. 5).

<i>Критичні співвідношення</i>			<i>Символ</i>
Коефіцієнт закріплення активів	$\frac{1399839 \text{ грн.}}{1683945 \text{ грн.}}$	0,8312855 грн.	<i>T</i>
Коефіцієнт закріплення обігових активів	$\frac{897258 \text{ грн.}}{1683945 \text{ грн.}}$	0,5328309 грн.	
Нерозподілений прибуток на 1 грн. виручки	$\frac{589628 \text{ грн.}}{1683945 \text{ грн.}}$	0,3501468 грн.	<i>R</i>
Зростання виручки	$\frac{(1683945 - 823344) \text{ грн.}}{823344 \text{ грн.}}$	1,0452508 грн.	<i>G</i>
<i>Поточний стан</i>			
<i>Коефіцієнт збалансованого економічного росту</i>	$E = \frac{R}{T \cdot G}$	0,4029763 0,6286953	

Рис. 5. Визначення коефіцієнту збалансованого економічного росту
ВАТ «Авдієвський коксохімзавод»

Таким чином, на основі проведеного аналізу підприємства можна зробити висновки:

- підприємство, яке розглядається, фактично є зростаючим, оскільки в нього за рік виросли не тільки активи та нерозподілений прибуток, а також двократно збільшилась виручка від реалізації продукції;
- значення коефіцієнту *E* свідчить про те, що від 40 до 60 % росту підприємства підтримуються зовнішніми джерелами, у яких найбільшу вагу мають поточні зобов'язання.

Розглянемо розрахунок мультиплікативного показника економічного росту за методикою аналізу Дюпон, яка використовується для оцінки можливостей поліпшення функціонування компанії.

Ми вже звертали увагу на спосіб визначення показника економічного росту за методикою аналізу Дюпон. Нагадаємо — це визначення є яскравим проявом застосування позитивного підходу, що визначений в теорії обліку стосовно прийняття рішень.

Прослідкуємо за послідовністю розміркувань авторів.

Одним з найважливіших показників методики є *показник рентабельності власного капіталу компанії (ROE)*:

$$ROE = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}}. \quad (1)$$

Цей показник набув такої популярності в практиці фінансового аналізу, що його абревіатура використовується без посилки на методику Дюпон та є зрозумілою для тих, хто знається у методах фінансового аналізу. Якщо рентабельність власного капіталу компанії зростає, то компанія в цілому має тенденцію економічного росту. Зростання *ROE* свідчить про те, що власний капітал компанії є прибутковим, але беззаперечно стверджувати, що компанія є економічно зростаючою можна у тому разі, якщо буде доведено, що прибуток не «проїдається», а реінвестується. До того ж — чим більше, тим краще.

Частка реінвестованого прибутку визначається за допомогою *коефіцієнта реінвестування (RR)*:

$$\text{Коефіцієнт реінвестування (RR)} = \frac{\text{Реінвестований прибуток (RE)}}{\text{Чистий прибуток після оподаткування (NPAT)}}.$$

Мета будь якого підприємства — добитися високої долі швидкозростаючого прибуткового ринку, тобто добиватися, щоб значення показника реінвестування прямувало до одиниці.

Щоби мати змогу стверджувати про зростаючий бізнес, потрібно довести зростання обох показників одночасно, тобто і один і другий показники повинні зростати. Об'єднання здійснюється за допомогою логічного «і», тобто алгебраїчного перемноження. Тоді коефіцієнт економічного росту SG визначається за формулою:

$$SG = ROE \cdot RR = \frac{NPAT}{E} \cdot \frac{RE}{NPAT} = \frac{RE}{E},$$

де E — власний капітал на початок періоду

Якщо отриманий коефіцієнт помножити ще на поправний коефіцієнт співвідношення власного капіталу на кінець року до власного капіталу на початок року ($CLOSINGE/OPENINGE$), то отримаємо кінцеву формулу коефіцієнту економічного росту за моделлю Дюпона.

Особливість означеної методики полягає у тому, що розраховані за її правилами фінансові коефіцієнти пов'язані у ланцюг, тобто кожен коефіцієнт розраховується на підставі попередніх. Останнім у розрахунку є коефіцієнт економічного росту (SG).

Сутність показника SG відображується у кількості прибутку, яку реінвестує підприємство протягом одного року, у співвідношенні до власного капіталу, який був у підприємства на початок року.

Якщо SG розкласти на коефіцієнти, які його складають, то можна виконати факторний аналіз його зміни, що дасть змогу менеджменту компанії маневрувати абсолютними показниками діяльності.

Коефіцієнт SG буде виглядати таким чином:

$$\begin{aligned} SG &= ROE \cdot RR \cdot \frac{E^{(2)}}{E^{(1)}} = \\ &= RONA \times \text{Фінансовий важель} \times \text{Поправний коефіцієнт на податки} \cdot RR \cdot \frac{E^{(2)}}{E^{(1)}} = \\ &= \text{Обіг активів} \times \text{Рентабельність продаж} \times \text{Фінансовий важель} \times \\ &\times \text{Поправний коефіцієнт на податки} \times \text{Коефіцієнт реінвестування} \cdot \frac{E^{(2)}}{E^{(1)}}, \end{aligned}$$

де $RONA$ — рентабельність чистих активів.

Фінансові аналітики мають змогу надати рекомендації щодо максимізації фінансового показника SG , оцінюючи вплив змін одного або кількох факторів на динаміку показника, а також зафіксувати чуттєвість результату до цієї зміни. Наприклад, передбачаючи зниження цін на сировину та переукладання контрактів з постачальниками на більш вигідних засадах, аналітик має можливість штучно знизити собівартість. При цьому легко розрахувати досягнуту завдяки цьому економічному маневру зміну усіх показників моделі, а також результатного показника SG .

На думку автора, моделі економічного росту мають ще один важливий напрямок використання — аудиторську практику. Під час перевірки фінансової звітності аудитор має підтвердити, що принцип безперервно діючого підприємства не порушується, тобто підприємству не загрожує банкрутство. Для цього іс-

нує ціла низка, так званих, показників банкрутства, які, нажаль, не є абсолютно безперечними. В цій ситуації на поміч можуть прийти показники економічного зростання — тому що вони є абсолютно альтернативними показникам банкрутства: економічно зростаюче підприємство не може мати загрози примусово припинити діяльність через загрозу банкрутства.

Статья раскрывает сущность коэффициентов экономического роста предприятий и их место в системе показателей финансового анализа. Приводится предложение об использовании показателей экономического роста в аудиторской практике. Исследуется процедура их разработки, которая свидетельствует об использовании одинакового в обоих случаях, так называемого «позитивного» подхода, признанного теорией учета в методах принятия решений.

The article reveals the essence of the economical companies' growth coefficients and their place in the financial analysis indicators system. It has been given the proposal for use of economic growth indicators in the audit practice. It has been studied the process of their development, that demonstrates the use of the same in both cases, so called «positive» approach, recognized by the accounting theory in decision making methods.

ЛІТЕРАТУРА

1. Хендриксен Є. С. Теория бухгалтерского учета / Є. С. Хендриксен, М. Ф. Ван Бреда; Пер. с англ.; под ред. проф. Я. В. Соколова. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 576 с.
2. Уолт К. Ключові фінансові показники. Аналіз та управління розвитком підприємства / Кяран Уолт; пер. з англ. — К.: Наукова думка, 2001. — 367 с.
3. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / Дэвид Аакер; пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. — СПб.: Питер, 2002. — 544 с.
4. Ли Ченг Ф. Финансы корпораций: теория, методы, практика / Ченг Ф. Ли, Джозеф И. Финнерти. — М.: ИНФРА-М, 2000.
5. Богатая И. Н. Стратегический учет собственности предприятия. Серия «50 способов» / И. Н. Богатая. — Ростов н/Д.: «Феникс», 2001. — 320 с.
6. Здыхайло Д. В. Корпоративне управління : [навчальний посібник] / Д. В. Здыхайло, О. Р. Кібенко, Г. В. Назарова. — Х.: Еспада, 2003. — 688 с.
7. Круш П. В. Оцінка бізнесу : [навчальний посібник] / П. В. Круш, С. В. Поліщук. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 264 с.
8. Кузьмін О. Підходи щодо державного регулювання економіки в умовах глобалізації світових економічних відносин / О. Кузьмін, Р. Шуляр // Регіональна економіка. — 2001. — № 3. — С. 207-212.
9. Чалый И. Бухххучет для взрослых. МСФО-трансформация. Управление прибылью. Налоги / Иван Чалый. — Х.: Фактор, 2011. — 399 с.
10. Аудит. Методика документування / За ред. Академіка АЕНУ, д. е. н., проф. І. І. Пилипенка. — К.: Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України. — 2003. — 457 с.

Представлено в редакцію 23.04.2012 р.

УДК 330.322.01

С. А. Терещенко, к. э. н., доцент, Донецкий национальный университет

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В УКРАИНЕ: СТРАТЕГИЯ ЕЕ РАЗВИТИЯ

В статье проведен анализ макроэкономической ситуации, сложившейся в Украине в настоящее время, позволяющий оценить, насколько возможно реальное привлечение инвестиций в экономику страны, исследована инвестиционная привлекательность и пути улучшения инвестиционного климата Украины.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный процесс, инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, инвестиционная деятельность, инвестиционные ресурсы, инвестиционный механизм, инвестиционный капитал, инвестиционный рынок, инвестиционные риски.

Эффективность инвестиционной деятельности в стране как на микро-, так и на макроуровне, определяется эффективностью использования инвестиционных ресурсов. В этом плане решающее значение имеют результаты хозяйственной деятельности инвестиционных отраслей. Их технический уровень, организация производства, развитие предпринимательства, способность к освоению инноваций оказывают основное воздействие на инвестиционный процесс, окупаемость и отдачу инвестиционных ресурсов.

Исследование проблем инвестирования экономики всегда находилось в центре внимания экономической науки. Вопросам инвестирования уделяют большое внимание в своих работах такие отечественные экономисты, как А. И. Сухорукова, С. В. Захарин, А. И. Дедиков, Н. А. Непогодина [1–4]. Это обусловлено тем, что инвестиции затрагивают глубинные основы хозяйственной деятельности, определяя процесс экономического роста в целом. В современных условиях они выступают важнейшим средством обеспечения условий выхода страны из экономического кризиса, структурных сдвигов в экономике, обеспечения технического прогресса, повышения качественных показателей хозяйственной деятельности на микро- и макроуровнях. Активизация инвестиционного процесса является одним из наиболее действенных механизмов социально-экономических преобразований в обществе.

В настоящее время актуальным является углубленное теоретическое исследование рыночных форм и механизмов инвестиционной деятельности на микро- и макроуровнях. Важной задачей становится теоретическое обоснование критериев эффективности инвестиционных затрат, взаимосвязи и взаимообусловленности капитальных вложений и структурных сдвигов в экономике, определение приоритетов в отраслевой структуре инвестиций, а также внутри основных сфер народнохозяйственного комплекса страны: производственной и социальной инфраструктур [1; 2].

Инвестиционный процесс представляет собой последовательность работ интеллектуального и физического характера, которые служат созданию объекта, влияют непосредственно или опосредованно на него; совокупное движение инвестиций различных форм и уровней. Осуществление инвестиционного процесса в экономике любого типа предполагает наличие ряда условий, основными из

которых являются: достаточный для функционирования инвестиционной сферы ресурсный потенциал; существование экономических субъектов, способных обеспечить инвестиционный процесс в необходимых масштабах; механизм трансформации инвестиционных ресурсов в объекты инвестиционной деятельности.

В рыночной экономике условия осуществления инвестиционного процесса приобретают специфические формы, отражающие особенности взаимодействия субъектов инвестирования в системе рыночных отношений:

- наличие значительного инвестиционного капитала с диверсифицированной по формам собственности структурой, характеризующейся преобладанием частного инвестиционного капитала по сравнению с государственным;
- многообразие субъектов инвестиционной деятельности в аспекте отношений собственности и институциональной организации, разделения функций государства и частных инвесторов в инвестиционном процессе;
- наличие разветвленной сети финансовых посредников, способствующих реализации инвестиционного спроса и предложения;
- наличие развитого многосегментного рынка объектов инвестиционной деятельности, выступающих в форме инвестиционных товаров;
- распределение инвестиционного капитала по объектам инвестирования в соответствии с экономическими критериями оценки привлекательности инвестиций через механизм инвестиционного рынка.

Сложившаяся в Украине экономическая ситуация значительно усложняет инвестиционную деятельность: требуется разработка адекватного рыночным отношениям инвестиционного механизма, органично сочетающего формы частного и государственного инвестирования, оптимизация взаимосвязей различных субъектов инвестиционной деятельности, совершенствование соответствующей законодательно-нормативной базы и другие меры, регламентирующие инвестиционный процесс как на уровне отдельной фирмы, компании или отрасли, так и на уровне национальной экономики в целом.

Эти вопросы являются коренными, они тесно связаны с фундаментальными социально-экономическими процессами развития общества. Поэтому исследование современных особенностей инвестиционной деятельности различных хозяйственных субъектов является одним из основных приоритетов экономической науки [3; 4].

Проанализировать макроэкономическую ситуацию, сложившуюся в стране, исследовать механизм привлечения инвестиций и факторы, препятствующие увеличению притока иностранных инвестиций, выявить пути улучшения инвестиционного климата — цель данной статьи.

Важнейшая роль в деле возобновления и увеличения производственных ресурсов в системе воспроизводства отведена инвестициям, а следовательно, и обеспечению определенных темпов экономического роста. Если представить общественное воспроизводство как систему производства, распределения, обмена и потребления, то инвестиции, главным образом, коснутся первого звена — производства, и, можно сказать, составят материальную основу его развития.

При принятии решения относительно инвестирования инвестор учитывает:

- размещение объекта инвестирования вблизи основных рынков;
- свободу доступа к сырью и рабочей силе;
- наличие развитой транспортной инфраструктуры;
- конкурентоспособность товаров и услуг, которые будет предоставлять объект инвестирования;
- обеспеченность объекта инженерными коммуникациями;
- наличие развитой системы современных видов связи;
- знание рынков сбыта;

- наличие рабочей силы, которая не нуждается в специальной подготовке;
- благоприятность экологической ситуации;
- отношение местной власти к инвесторам;
- готовность власти создавать благоприятные условия для иностранных инвесторов;
- отсутствие бюрократических барьеров на пути инвесторов [5].

Оценка инвестиционной деятельности дает базу для разработки программ регулирования инвестиционного климата. Применительно к Украине можно сформулировать правило девяти ключевых инвестиционных факторов.

1. Либерализация и дерегулирование предпринимательской деятельности. Должна быть создана работающая схема по выявлению и быстрому устранению барьеров для создания, ведения и закрытия бизнеса, включающая комплекс мероприятий по снижению степени вмешательства со стороны правительства в частный бизнес, предоставлению частным предпринимателям возможности действовать свободно и получать прибыль в условиях честной конкуренции.

2. Стабильность и предсказуемость правового поля. Необходимо согласовать существующие, разработать и принять новые законы, устанавливающие единые правила игры для компаний всех форм собственности.

3. Корпоративное и государственное управление. Это направление должно включать комплекс мер по урегулированию корпоративных прав, деятельности государственной администрации и приватизации государственной собственности. Мероприятия по реформированию государственного аппарата должны привести к пересмотру роли чиновников в регулировании частного сектора. Необходимо создать такую систему взаимоотношений между государством и бизнесом, которая минимизировала бы возможности для коррупции на всех уровнях.

4. Либерализация внешней торговли и движения иностранного капитала. Этот инвестиционный фактор должен включать в себя комплекс мероприятий по стимулированию свободного перемещения товаров, услуг и капиталов между государствами.

5. Развитие финансового сектора. Состояние финансового сектора имеет ключевое значение для инвесторов. Поэтому работа в указанном направлении является наиболее важной для улучшения инвестиционного климата.

6. Снижение уровня коррупции. Необходимо создать такую систему отношений органов власти и бизнеса, которая минимизирует возможности злоупотребления властью государственных чиновников, обеспечит последовательность в выполнении принятых законов и постановлений, облегчит получение разрешений, лицензий и санкций.

7. Снижение политического риска. Политическая стабильность и независимость экономических приоритетов от изменений в органах власти была и остается одним из важнейших позитивных факторов при принятии инвестиционного решения. Необходимо принять законы, гарантирующие невозможность произвольного отчуждения частной собственности, включая «медленную экспроприацию»; сделать деятельность налоговых инспекторов и местных администраций подконтрольной центральному аппарату власти.

8. Имидж и программы развития инвестиционной деятельности. Долгосрочные цели по привлечению внешних инвестиций требуют постоянных усилий по формированию привлекательного имиджа страны. Необходимо сформулировать и широко освещать государственную политику и готовность правительства осуществлять радикальные мероприятия, ориентированные на рыночную экономику; публично поддерживать инвестиции; провести мероприятия по усилению коммерческих отделов зарубежных посольств.

9. Формирование инвестиционных стимулов. Цель действий в этом направлении — создание инвестиционных стимулов, аналогичных стимулам торговых

партнеров страны. При этом необходимо избегать выборочного стимулирования, которое может привести к искажениям и неэффективному распределению ресурсов. Основными мероприятиями в этом направлении должны стать: установление ставки налогообложения на уровне, аналогичном уровню соседних стран или стран-конкурентов; отмена специальных инвестиционных льгот и привилегий, направленных на выборочную поддержку отдельных отраслей, компаний или регионов [6; 7].

Существенно увеличить приток инвестиций можно лишь при условии развития всего комплекса факторов, формирующих инвестиционный климат. Недооценка хотя бы одной составляющей неминуемо приведет к дисбалансу и создаст напряженность на инвестиционном рынке Украины.

От эффективности инвестиционной политики зависят обновление производства, модернизация и наращивание основных фондов предприятий, успех структурной перестройки экономики, решение социальных и экологических проблем. Следует отметить, что в нынешних условиях поступление иностранных инвестиций в экономику страны является фактором роста ВВП, важным источником создания рабочих мест и, в конечном итоге, залогом успешной интеграции Украины в европейское и мировое хозяйство.

Перечисленные меры по привлечению инвестиций в экономику страны можно рассматривать как основные направления в сфере совершенствования инвестиционного процесса.

Правительство Украины разработало Программу экономических реформ на 2010–2014 гг. по форсированному индустриально-инновационному развитию страны в условиях ее интеграции в мирохозяйственные связи.

В рамках программы определены приоритетные направления развития экономики и промышленности Украины. По предварительным расчетам, эффект от реализации программы за пять лет достигнет более 7 трлн тенге (\$ 47 млрд). Для индустриального и инновационного развития экономики будет предложено 83 крупных проекта стоимостью более \$ 42 млрд, а успешная реализация данной программы уже через пять лет позволит в полтора раза увеличить ВВП страны. Один из разделов программы посвящен привлечению в страну инвестиций [8].

Государственной программой за 2011–2012 гг. запланировано привлечь в экономику Украины около 168 млрд грн. инвестиций.

Кабинет Министров Украины до 2014 г. сформировал базу данных инвестиционных проектов общей стоимостью 1,1 трлн грн. Она создана по следующим направлениям: 125 стратегически важных отраслевых и региональных инвестиционных проектов общей стоимостью около 200 млрд грн, 714 инвестиционных проектов по приоритетным направлениям экономического и социального развития стоимостью около 900 млрд грн. [9].

Крупнейшими инвесторами на сегодняшний день являются как государства, так и крупнейшие банки и инвестиционные фонды США, Китая, Японии, Гонконга, Сингапура, Тайваня, стран Европы и арабских стран, желающих с максимальной выгодой и минимальными рисками вложить свободные средства.

Мировой экономический кризис 2008–2010 гг. разорил одних и сделал очень осторожными и недоверчивыми других крупных инвесторов.

По мнению экспертов академии Форекс и биржевой торговли *Masterforex-V*, Украина может быть интересна инвесторам по целому ряду причин. Главные из них сводятся к пяти.

1. Активная поддержка со стороны государства и возможность для инвесторов иметь прямой контакт с руководством страны.

2. Экономический подъем в Украине. Так, в бюджете Украины на 2011 год заложены следующие показатели: рост ВВП — 4,5 %, дефицит бюджета — 3,08 %, инфляция — 9,9 %, курс UAH/USD — 7,95 грн./1 долл.

3. Стабильная политическая ситуация в Украине, лишенная форс-мажоров, происходящих в Европе и странах арабского мира.

4. Инфраструктура украинской экономики и многолетний опыт государства в работе с инвесторами при благоприятной для страны конъюнктуре на мировых рынках.

5. Укрепление международного имиджа Украины. За последний год сделано несколько значимых шагов, способствовавших восстановлению утраченного доверия в обществе:

- взят курс на сближение со своим ближайшим соседом и стратегическим партнером — Россией;
- ведутся переговоры по установлению безвизового режима с Европой. Евросоюзу выгодно приблизить Украину к своему сообществу, потому его члены выступают с идеей либерализации визового режима;
- достигнута политическая стабильность в стране: закончился период стрессов; деятельность правительства становится прогнозируемой.
- осуществляются структурные реформы, в частности проведена реформа налоговой системы Украины.
- главой Европейского футбольного союза высоко оценена подготовка к Евро-2012; теперь для миллионов болельщиков, туристов и инвесторов во всем мире Украина либо откроется с лучшей стороны, либо вызовет негативную реакцию, закрепив за собой статус страны «третьего мира» [10].

Изменение международным агентством *Fitch Ratings* инвестиционного рейтинга Украины со «стабильного» на «позитивный» говорит об оздоровлении экономики страны и действенности реформ. Улучшение рейтингов свидетельствует о правильности курса экономической политики, проводимой Правительством. Рост доверия инвесторов к Украине особенно важен на фоне обострения долговых проблем в Евросоюзе и США. С одной стороны, нестабильность мировой экономики несет в себе угрозу и для Украины, с другой — дает шанс побороться за инвестиции.

Одна из важнейших задач в настоящее время — максимально снизить риски для экономики путем ограничения расходов. Необходимо научиться жить по финансовым возможностям. Но вместе с этим нужно принять меры для обеспечения устойчивого развития экономики, энергично продолжать начатые экономические и социальные реформы, которые помогут сделать страну привлекательной для инвесторов [11].

Прямые иностранные инвестиции в январе—марте 2011 года в экономику Украины составили 925,7 млн долл. США, что на 29 % больше показателя за аналогичный период 2010 года. В том числе, из стран Европейского Союза поступило 713,8 млн долл. (77,1 % от общего объема), из стран СНГ — 27,3 млн долл. (3 %), из других стран мира — 184,6 млн долл. (19,9 %). В то же время капитал нерезидентов сократился на 260,7 млн долл.

Прирост совокупного объема иностранного капитала в экономике страны, с учетом его переоценки, потерь, курсовой разницы и т.д., в январе—марте 2011 года составил 829,3 млн долл.

Выросли прямые иностранные инвестиции с Кипра — на 669 млн долл., из Австрии — на 84,1 млн долл., Германии — на 70,9 млн долл. За счет переоценки капитала сократились объемы инвестиций из Италии — на 78,3 млн долл., Соединенных Штатов Америки и Вергинских Островов — на 70,9 млн долл. и 50,4 млн долл. соответственно за счет продажи капитала нерезидентам других стран.

Прирост иностранного капитала наблюдался на предприятиях промышленности — на 489,5 млн долл., на предприятиях, которые осуществляют операции с недвижимым имуществом, арендой, инжинирингом и предоставлением услуг предпринимателям, — 167,5 млн долл., а также на предприятиях, которые зани-

маются торговлей, ремонтом автомобилей, бытовых изделий и предметов личного потребления — 106 млн долл.

Прямые иностранные инвестиции, в совокупности направленные в Украину, на 1 апреля 2011 года составили 45 млрд 602,3 млн долл., что на 1,6 % больше по сравнению с объемами инвестиций на начало 2011 года, и в расчете на одного жителя Украины составляли 998,1 долл. В Украину в текущем году инвестиции поступали из 126 стран мира.

В десятку основных стран-инвесторов, на которые приходится более 83 % общего объема прямых инвестиций, входят: Кипр — 10,665 млрд долл., Германия — 7,153 млрд долл., Нидерланды — 4,747 млрд долл., Российская Федерация — 3,383 млрд долл., Австрия — 2,816 млрд долл., Франция — 2,4 млрд долл., Великобритания — 2,319 млрд долл., Швеция — 1,763 млрд долл., Виргинские Острова (Брит.) — 1,404 млрд долл. и США — 1,101 млрд долл. [12; 13].

Интеграционный процесс Украины со странами Таможенного союза даст ей шанс выровнять свои возможности, не потерять экономический потенциал и строить инновационную модель экономики. Ведь по инновационности Украина долгое время занимала первые места по многим ключевым позициям не только среди бывших союзных республик, но и среди ведущих стран мира. Поэтому необходимо учесть и факт существования согласованных проектов и программ, вызванных глубокой интеграцией Украины со странами Таможенного союза, с одной стороны, и предоставления инвестиций в виде софинансирования для обеспечения совместного производства и рынков для реализации продукции — с другой. Для примера — только с Российской Федерацией подготовлены и согласованы проекты по машиностроению, начиная с комплексной программы модернизации тепловозов и заканчивая освоением новых технологий высокоэффективных газотурбинных установок, сельскохозяйственной техники, серийного производства самолетов, ракет- и судостроения на сумму, превышающую 5 млрд долл. США.

Инвестиции в модернизацию энергетического комплекса Украины и обеспечение ее энергетической безопасности превышают 6 млрд долл. США. Более чем на 6 млрд долл. США разработаны программы по модернизации газотранспортной системы и возобновляемых источников энергии [14].

Эффективное развитие инвестиционной деятельности является необходимым условием стабильного функционирования и развития экономики страны. Масштабы и эффективность использования инвестиций во многом определяют результаты хозяйствования и перспективы развития национального хозяйства Украины.

Выбор объекта для инвестиций инвесторы определяют, исходя из следующих критериев:

- политическая стабильность в государстве и прогнозируемость его внутри- и внешнеполитического курса;
- инвестиционно-привлекательный климат страны с точки зрения налогообложения, таможенных пошлин, прав и гарантий инвесторов;
- наличие инвестиционных объектов, способных в минимальные сроки начать приносить стабильную прибыль;
- устойчивая, конкурентоспособная, открытая и современная экономика;
- высококвалифицированные трудовые ресурсы, другие факторы, способствующие легкости ведения бизнеса.

С целью создания благоприятных условий для работы инвесторов в Украине необходимо усовершенствовать национальное инвестиционное законодательство, провести дерегуляцию в экономике, продолжить дальнейшую либерализацию разрешительной политики и привлечение инвестиций.

На основе проведенного исследования можно определить следующие направления улучшения инвестиционной деятельности в Украине.

- 1) совершенствование нормативно-правовой базы в инвестиционной сфере;
- 2) определение приоритетных отраслей для инвестирования;
- 3) защита прав инвесторов на государственном уровне. Предоставление льгот в приоритетных отраслях инвестирования;
- 4) содействие развитию науки, научно-технической и инновационной деятельности, разработка технопарков с новейшими технологиями;
- 6) активное участие в международных инвестиционных проектах;
- 7) работа с международными рейтинговыми агентствами;
- 8) проведение маркетинговых исследований в области привлечения в Украину инвестиций;
- 9) мониторинг мировых инвестиционных потоков и аналитических исследований;
- 10) приглашение в Украину специалистов мирового уровня для разработки стратегий привлечения инвестиций.

У статті проведено аналіз макроекономічної ситуації, що склалася в сучасній Україні, який дозволяє оцінити можливість реального залучення інвестицій в економіку країни. Досліджено інвестиційну привабливість та шляхи поліпшення інвестиційного клімату України.

The analysis of macroeconomic situation, folded in Ukraine presently is in-process conducted, allowing to evaluate as far as the real bringing in of investments is possible in the economy of country, an investment attractiveness and ways of improvement of investment climate is investigational.

ЛИТЕРАТУРА

1. Інвестування української економіки : [монографія] / За ред. А. І. Сухорукова. — К.: Національний інститут проблем міжнародної безпеки, 2005. — 440 с.
2. Захарін С.В. Інвестиційне забезпечення відтворення основних фондів / С. В. Захарін // Економіка України. — 2007. — № 5. — С. 43-51.
3. Дедиков А. И. Инвестиции и структура экономики Украины / А. И. Дедиков [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://kr-tgtu.narod.ru/econo/240-1094/240-1094.rar>.
4. Непогодіна Н.А. Сутність і місце інвестиційної стратегії у загальній стратегії розвитку підприємства туристичної галузі / Н. А. Непогодіна // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. — 2007. — Т. 2. — № 3. — С. 80-84.
5. Мировой кризис и инвестиционный потенциал Украины [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.BANK-UA.com>.
6. Инвестиционный климат Украины: глобальное потепление [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.zn.kiev.ua>.
7. Богуш Д. Инвестиционный имидж и климат Украины / Д. Богуш [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.bohush.org.ua>.
8. Программа экономических реформ Украины на 2010-2014 гг. Комитет по экономическим реформам при Президенте Украины [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.zn.ua>.
9. Ключев А. В. В економіку України в 2011-2012 гг. заплановано привлечь 168 млрд грн. інвестицій / А. В. Ключев [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.zsu.org.ua>.
10. Чем может быть интересна и привлекательна инвесторам Украина [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.profi-forex.org>.
11. Правительственный портал. Сергей Тигипко: Украина может успешно бороться за инвестиции [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.kmu.gov.ua/rss?language=ru>.
12. Державний комітет офіційної статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

13. Прямые иностранные инвестиции в Украину в I квартале 2011 г. выросли на 29% [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.topstroy.net/index.php/novosti>.
14. Евроинтеграция: возможны варианты [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.ukrrudprom.ua/digest/Evrointegratsiya_vozmogni_varianti.

Представлено в редакцію 16.04.2012 р.

УДК 338.48

И. Е. Лозинский, к. э. н., доцент, Национальный горный университет,
г. Днепропетровск

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ УГОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Рассмотрены проблемы существующего состояния развития угольной отрасли Украины. Показано, что основными из них являются высокая доля государственной собственности и неправильная политика ценообразования. Разработана концептуальная модель реформирования и развития угольной отрасли, основанная на взаимодействии государства и бизнеса.

Ключевые слова: угольная отрасль, структура добычи, собственность, проблемы реформирования, ценообразование, регуляторная политика.

Интеграция Украины в систему мировой экономики ставит перед исследователями, конструкторами, технологами, экономистами и предпринимателями качественно новые задачи. Эти задачи направлены на комплексное изучение вопросов, связанных с формированием и функционированием различных рыночных структур, деятельностью субъектов хозяйствования. В зависимости от действий экономических субъектов, институциональных структур, макроэкономической ситуации и политических решений поведение рыночных структур принимает различный характер, в котором может быть весьма существенной доля субъективного фактора, связанного с оценкой ситуации и принятием решений.

Современный период экономического развития характеризуется необходимостью дальнейшего развития теории рыночной экономики, исследования факторов экономического роста и развития [1; 2]. Опираясь на накопленный опыт, можно констатировать, формирование и развитие локальных хозяйствующих субъектов хозяйствования невозможно без формирования и развития четкой обоснованной политики государства, которая призвана способствовать эффективности ведения воспроизводственных процессов [3]. В исследованиях теории экономики отраслевых рынков в настоящее время возникли и усилились тенденции, связанные с целевой интерпретацией многих явлений на основе различных теоретических подходов [4]. Они особенно характерны для современной стадии развития угольной отрасли, решением проблем в которой посвящены работы многих выдающихся ученых: А. И. Амоши [5], А. И. Акмаева [6], В. Е. Нейенбурга [7], Ф. И. Евдокимова [8] и др.

Однако проблема реформирования угольной отрасли остается нерешенной и ныне. Поэтому целью статьи является разработка концептуальных положений реформирования и регулирования угольной отрасли на основе организации взаимодействия интересов государства и бизнеса.

Потребление угольной продукции по группам определяется по двум приоритетным направлениям — на производство кокса и электрической энергии, что составляет 69 % от общего объема. Кроме того, в угле нуждаются промышленные предприятия, коммунальные хозяйства и пр.

Внешние источники углеобеспечения обусловлены недостаточными объемами добычи коксующегося угля отечественного производства и высоким содержанием в нем серы, а также дефицитом угля газовой группы для нужд украинских ТЭС. Основными импортерами являются Россия (почти 97 %) и Казахстан. Потребителями импортированного коксующегося угля являются предприятия металлургического комплекса Украины, энергетического — ТЭС и предприятия других отраслей промышленности.

Тенденции развития металлургии, электроэнергетики, других отраслей материального производства и социальной сферы обуславливают растущий спрос на уголь, причем особенно высокими темпами на энергетический. Для обеспечения существенного повышения угледобычи могут быть задействованы 67 резервных участков с запасами 13,1 млрд тонн и возможной мощностью по добыче 94,9 млн тонн угля в год. Значительным резервом также обладают шламы, объем которых составляет 100 млн тонн.

Несмотря на это угольная промышленность продолжает оставаться дотационной, причем субсидирование отрасли растет с каждым годом. В 2009 году сумма дотаций составила более 10,5 млрд грн. При этом на модернизацию и замену оборудования, открытие новых лав на государственных шахтах потрачено лишь 700 млн грн., поскольку основная часть средств потрачена на выплату зарплат персоналу.

На сегодняшний день рынок угледобычи Украины делят государственный и частный сектор. Независимые добывающие предприятия реализуют произведенный уголь непосредственно потребителю, тогда как государственные компании поставляют продукцию оператору ГП «Уголь Украины». Объем добычи рядового угля в Украине в 2010 году вырос по сравнению с 2009 годом на 4,1 %, добыча энергетического угля увеличилась на 9,9 %, в то время как коксующегося угля — сократилась на 6,2 %. На рис. 1 показана динамика структуры добычи угля на Украине по формам собственности, из которой видно, что доли государства и бизнеса в настоящее время распределены в равных пропорциях.

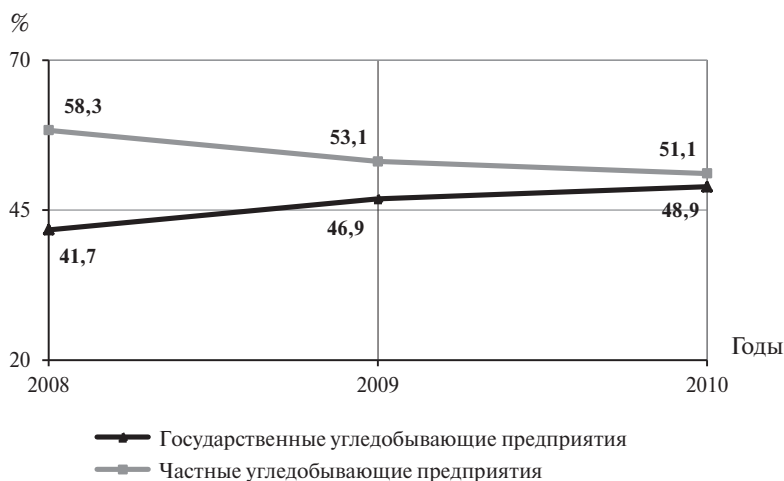


Рис. 1. Структура добычи угля в Украине по формам собственности, %

Сохранение тенденции роста доли частного сектора непрерывно увеличивается, что на наш взгляд, является важным позитивным фактором преобразования. В таблице 1 представлена динамика объема добычи рядового угля в Украине, которая дифференцирована по классам и маркам.

Таблица 1

Объем добычи рядового угля в Украине, тыс. т

Наименование	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Украина всего	77802,2	72237,1	75231,0
Энергетический уголь	50981,7	46463,7	51048,9
в т. ч. марка Г	16964,1	14638,5	10916,8
Коксующийся уголь	26820,5	25773,4	24182,1
в т. ч. марка Г	5820,7	5586,7	4,021,5

Важно отметить, что реформирование угольной отрасли осуществляется непрерывно с момента получения независимости Украины. В частности, постоянно велись поиски приемлемого варианта государственной поддержки убыточных шахт. В августе 2003 года Кабмин утвердил порядок предоставления господдержки угледобывающим предприятиям за счет средств государственного бюджета на частичное покрытие затрат по себестоимости продукции и на строительство и техническое переоснащение предприятий по добыче угля. Порядок господдержки постоянно уточнялся, но его основной принцип, которым является распределение средств на частичное покрытие себестоимости добычи угля пропорционально убыткам шахт остается неизменным. На наш взгляд, такой механизм абсолютно не стимулирует поиск резервов, но напротив, поддерживает стремление сохранить убыточность, с целью иметь право на господдержку. Ввиду многокритериальности принцип господдержки на техническое переоснащение также не свободен от элементов субъективного суждения и часто носит форму «бесплатного подарка», так как экономное использование выделяемых средств также не стимулируется. Поэтому неудивительно, что в конечном итоге он не способствует улучшению показателей отрасли.

На рис. 2 представлена разработанная нами концептуальная модель реформирования угольной отрасли, которая основывается на интеграции интересов государства и бизнеса.

Формирование цен на угольную продукцию законодательно не урегулировано, а подзаконные акты часто лишь ухудшают ситуацию [9]. Так случилось, когда по рекомендациям Меморандума взаимопонимания между правительством и предприятиями горно-металлургического комплекса (ноябрь 2008 года) цены на угольную продукцию стали устанавливать исходя из уровня цены квадратной заготовки украинского производства на внешнем рынке. В результате в конце 2008 г. — начале 2009 г. года резко снизились цены коксующегося угля на внутреннем рынке, и как следствие, объемы его реализации и добычи.

Кроме представленных на рис. 2 интересов бизнеса, таких как инвестиционная привлекательность и доступность кредитных ресурсов, следует отдельно выделить ответственность и обязанности, в том числе по промышленной безопасности и охране труда (страхованию и созданию ликвидационных фондов), социальные обязательства сторон и пр.

Государство оказывает определяющее влияние на такие сферы, как:

- формирование рынков (энергобаланс, генеральная схема электроэнергетики, газовой промышленности, транспорта, железнодорожные тарифы, цены на газ, взаимосвязь с программами развития других отраслей);
- оказание различных форм государственной поддержки, учитывая длительный инвестиционный цикл в угольной отрасли;
- поиск научных инновационных разработок в области пространственно-планировочных решений и новых технологий угледобычи.

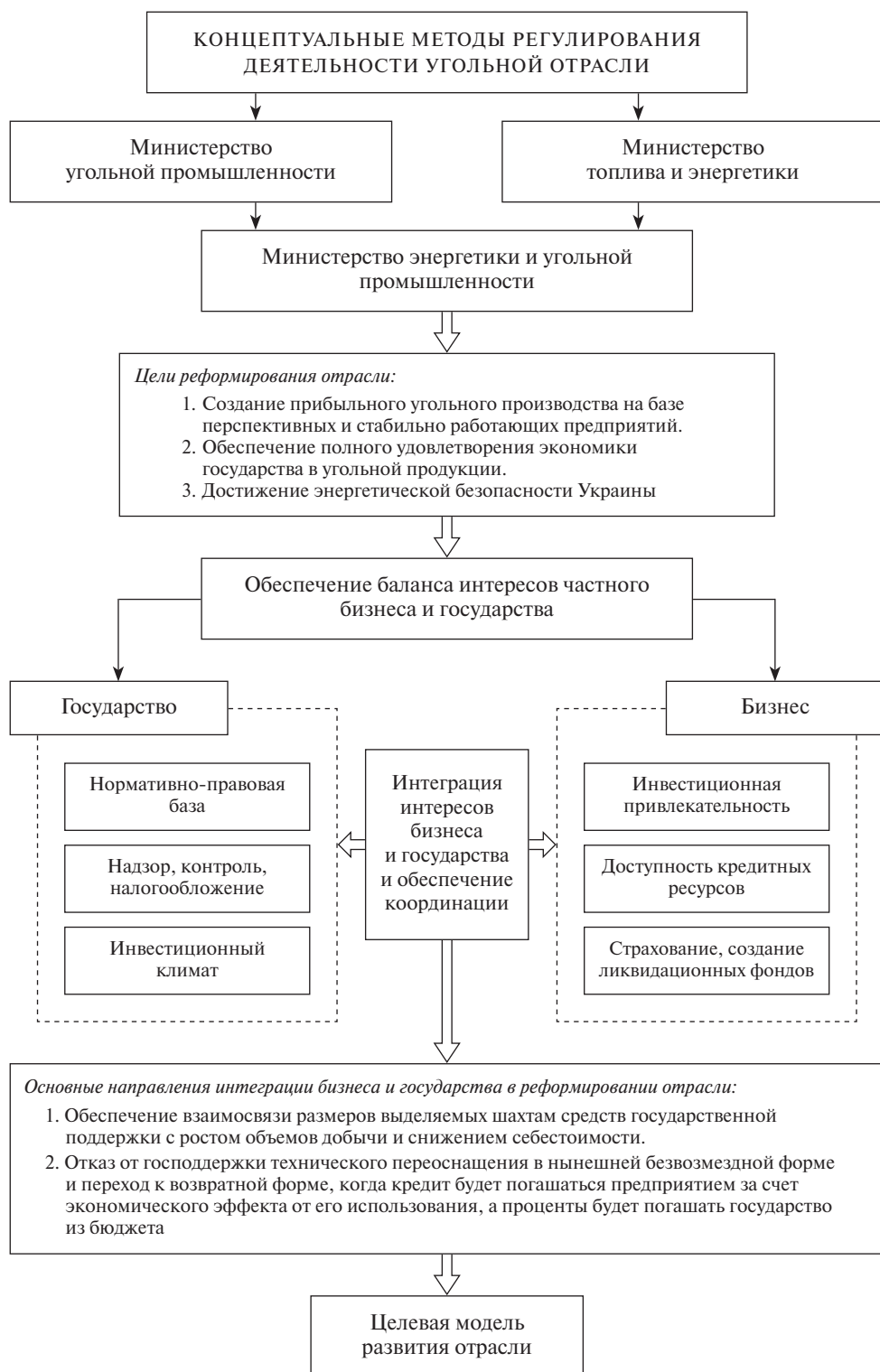


Рис. 2. Концептуальная модель реформирования угольной отрасли

Таблица 2

Стратегический план регуляторной политики в отрасли

Позиции стратегического плана развития отрасли	Предполагаемые воздействия для реализации плана
Миссия (главная цель существования структуры отрасли)	Соответствие миссии интересам локальных шахт
Цели (финансовые, размер капитала, эффективность отдачи, гарантии государства)	Соответствие целям интересам локальных шахт и частного бизнеса
Макроэкономические тенденции и предпосылки развития рынка альтернативных энергоресурсов	Урегулирование цен на импортируемый российский газ и использование газотранспортной системы Украины
Оценка конкурентоспособности организации	Обеспечение необходимого уровня соответствия конкурентоспособности организации
Оценка возможностей стратегического развития	Возможность достижения оптимального использования возможностей развития
Ожидаемые финансовые результаты	Достижение установленных финансовых показателей

При этом можно выделить следующие этапы развития отношений между государством и бизнесом:

- совершенствование законодательства, обеспечивающего безопасность, при проектировании, строительстве и эксплуатации угольных предприятий, т. е. установление адекватной правовой базы;
- развитие рынка, в том числе стимулирование сооружения новой угольной генерации, развитие внутренней инфраструктуры;
- стимулирование инвестиционного процесса, в том числе по модернизации горного хозяйства, освоению новых месторождений путем не только субсидирования процентных ставок, но и предоставления налоговых льгот и преференций (в виде ускоренной амортизации) с учетом необходимости недопущения сокращения доходов региональных бюджетов.

Целевая модель развития отрасли должна разрабатываться государством и бизнесом совместно и являться компромиссом единых интересов и противоречий. С целью выработки предложений по способам и срокам закрытия нерентабельных шахт, форме долгосрочных контрактов на поставку угля на внутренний рынок должны создаваться с участием представителей местных исполнительных органов власти и угольных компаний соответствующие рабочие группы, как это уже происходит в России.

Организационный механизм повышения эффективности функционирования угольной отрасли предопределяет возможность достижения одной из основных целей института регуляторной политики — повышение конкурентоспособности отрасли на основе саморегулирования. Для обеспечения этого необходимо в рамках саморегулируемых организаций создать соответствующий механизм, который предотвратил бы выход на рынок убыточных угольных шахт и в то же время повысил эффективность работы многих ранее убыточных структур. Данный механизм может быть реализован на основе изменения политики ценообразования в отрасли и проверки соответствия уровня убыточности шахт с предоставляемыми им средствами господдержки. При этом возможны два подхода:

- 1) комплексный подход, в соответствии с которым саморегулируемой структурой принимается и утверждается обоснованный запрос на вы-

дачу кредитных ресурсов при условии их полной или частично неполной отдачи;

- 2) прямой подход, в соответствии с которым ранее убыточные шахты становятся рентабельными ввиду внедрения специальной регуляторной политики ценообразования в отрасли.

В таблице 2 представлен стратегический план формирования регуляторной политики в угольной отрасли, который был составлен на основе рекомендаций, изложенных в работах [10; 11].

В заключение отметим, что указанные приоритеты должны найти отражение в новой концепции развития угольной отрасли, разработку которой необходимо осуществлять совместно Министерством топлива и энергетики с участием заинтересованных местных органов исполнительной власти, угольных компаний и структур частного бизнеса.

Выводы:

1. Ускоренное старение шахтного фонда и, как следствие, уменьшение производственных мощностей привело к снижению объема добычи угля до 75 млн тонн в год, что недостаточно для обеспечения потребностей национальной экономики и приводит к импорту угля.

2. Учитывая тенденцию мирового потребления энергоносителей и наличие запасов органического топлива в Украине, развитие угольной промышленности является одним из главных факторов обеспечения энергетической безопасности государства.

3. Угольная отрасль при условии создания специальной регуляторной политики, основывающейся на рыночной политике ценообразования и ускорения приватизационных процессов развития, имеет возможность почти полностью обеспечить отечественных потребителей своей продукцией.

Розглянуто проблеми існуючого стану розвитку вугільної галузі України. Показано, що основною з них є висока частка державної власності й неправильна політика ціноутворення. Розроблено концептуальну модель реформування й розвитку вугільної галузі, яка заснована на взаємодії держави й бізнесу.

The problems of the existent state of Ukraine coal industry are considered. It is shown that from them the high share of public domain and wrong pricing policy are basic. The conceptual model of coal development industry is offered.

ЛИТЕРАТУРА

1. Чумаченко Б. Стратегическое управление научно-технологическим развитием: опыт США // Б. Чумаченко, К. Лавров // Проблемы теории и практики управления. — 2002. — № 2. — С. 58-62.
2. Заварухин В. Управление научно-технологическим развитием в США / В. Заварухин // Проблемы теории и практики управления. — 2000. — № 5. — С. 78-82.
3. Геєць В. Економічні засади правового регулювання господарських відносин / В. Геєць, А. Грищенко // Економіка України. — 2008. — № 5. — С. 4-19.
4. Пустовойт О. Ефективність моделі розвитку внутрішнього ринку України / О. Пустовойт // Економіка України. — 2008. — № 5. — С. 24-37.
5. Амоша А. И. Об энтропии потоковых процессов угольного производства / А. И. Амоша, В. И. Салли, А. И. Симоненко // Економіка промисловості. — 2007. — № 4. — С. 3-9.
6. Акмаев А. И. Новые подходы к анализу деятельности угледобывающих предприятий / А. И. Акмаев, В. Н. Белозерцев, Р. В. Белозерцев // Уголь Украины. — 2006. — № 2. — С. 7-10.

7. Нейенбург В. Е. Методические подходы к оценке эффективности в угольном производстве в рискованных ситуациях / В. Е. Нейенбург, Ю. З. Драчук // Научные труды Донецкого национального технического университета. Сер.: Экономическая. — Донецк: ДонНТУ, 2002. — Вып. 76. — С. 49-53.
8. Євдокимов Ф. І. Механізм оцінки техніко-технологічного потенціалу підприємства / Ф. І. Євдокимов, В. П. Лисяков // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. — Донецьк: ДонНТУ, 2005. — Вип. 97. — С. 25-30.
9. Звягильский Е. Л. Угольная промышленность Украины: факты, цифры, перспективы / Е. Л. Звягильский // Еженедельник 2000. — 2010. — № 21. — С. 8-15.
10. Хан Д. ПиК. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга / Д. Хан, Х. Хунгенберг. — М.: Финансы и статистика, 2005. — 928 с.
11. Хорн Дж. Основы управления финансами / Дж. Хорн, К. Ван. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 800 с.

Представлено в редакцію 02.04.2012 р.

УДК 657.446

*Ю. В. Кошик, асистент, Донецкий национальный университет;**Ю. А. Мазур, к. э. н., Институт экономики промышленности НАН Украины*

МОДЕЛЬ ВЛИЯНИЯ БУХГАЛТЕРСКО-НАЛОГОВЫХ РАЗНИЦ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ В БЮДЖЕТ УКРАИНЫ

В статье проведена оценка влияния бухгалтерско-налоговых разниц на деятельность промышленных предприятий с использованием методов экономико-математического моделирования. На основе полученных результатов обоснована целесообразность их использования с позиций стимулирования инвестиций и увеличения налоговых поступлений в бюджет.

Ключевые слова: бухгалтерско-налоговые разницы, инвестиции, налоговые поступления, оценка, экономико-математическое моделирование.

В современной экономической мысли оценка влияния бухгалтерско-налоговых разниц на деятельность предприятий получило достаточно широкое развитие. Основные исследования, проводимые зарубежными специалистами, направлены на анализ взаимосвязи налоговых и бухгалтерских правил на уровне государства (К. Ноубс, Р. Паркер [1]) и предприятий (Дж. Потерба, Н. Рао, Дж. Сидман [2]; М. Дизаи [3]). Основным инструментом изучения таких разниц стали методы статистического и экономико-математического моделирования. Однако такие модели не направлены на анализ деятельности предприятий стран постсоветского пространства, не исследуются также бухгалтерско-налоговые разницы в разрезе видов экономической деятельности.

Отечественные авторы ограничиваются описательным анализом моделей бухгалтерско-налоговых различий развитых стран мира [4; 5], а также существующих положений действующего законодательства Украины и внесением в него соответствующих корректировок [6; 7]. В таких исследованиях не получила развитие оценка влияния бухгалтерско-налоговых разниц на деятельность предприятий Украины с использованием методов экономико-математического моделирования.

Исходя из этого, целесообразным является оценка влияния бухгалтерско-налоговых разниц на деятельность промышленных предприятий в Украине с целью стимулирования их инвестиционной деятельности и увеличения налоговых поступлений (в виде налога на прибыль предприятий) в бюджет государства.

Предположим, что в качестве основных бухгалтерско-налоговых разниц выступают налоговая амортизация и инвестиционная налоговая скидка в виде списания части расходов на инвестиции на финансовый результат деятельности предприятий до налогообложения.

Предполагается, что:

- 1) налоговая амортизация используется всеми без исключения предприятиями, независимо от их прибыльности;

- 2) инвестиционная налоговая скидка применяется к инвестиционно активным предприятиям приоритетных видов экономической деятельности¹, не использующим какие-либо другие виды инновационно-инвестиционных льгот по налогу на прибыль.

Для целей такого исследования целесообразно использовать подход экономико-математического моделирования, который позволит разработать модель, отражающую реальные хозяйственные процессы, провести с ее помощью ряд экспериментальных расчетов с использованием статистических данных и на основе полученных результатов сделать определенные выводы в исследуемой предметной области, а также обосновать рекомендации по совершенствованию налогового законодательства Украины.

Основная гипотеза исследования. Использование механизма налоговой амортизации и инвестиционной налоговой скидки позволит:

- 1) стимулировать капитальные вложения в предприятия инвестиционно активных видов экономической деятельности без ухудшения положения прочих субъектов хозяйственной деятельности;
- 2) обеспечить:
 - в долгосрочной перспективе (более 5 лет) — рост налоговых поступлений в бюджет в виде налога на прибыль предприятий;
 - в среднесрочной (от 3 до 5 лет) — их незначительный рост;
 - в краткосрочной (до 3 лет) — не влиять на их увеличение.

Для целей экономико-математического моделирования рассматривается деятельность хозяйствующих субъектов в отраслевом разрезе. Набор отраслей задан множеством N , $n \in \{1; N\}$ на некотором временном интервале t , $t \in \{1; T\}$. Аналогично [9, с. 194] предполагается, что хозяйственная деятельность предприятий n -отрасли моделируется как деятельность отдельного субъекта хозяйствования, то есть каждая отрасль рассматривается как отдельно взятое предприятие, которое:

- использует материальные и трудовые ресурсы;
- выпускает продукцию (работы, услуги);
- реализует их на рынке по сложившимся экзогенным ценам;
- получает выручку от реализации;
- полученную бухгалтерскую прибыль корректирует на величину бухгалтерско-налоговых разниц с целью получения налогооблагаемой прибыли;
- с налогооблагаемой прибыли уплачивает налог;
- оставшаяся после налогообложения часть прибыли, которая возникает вследствие использования механизма налоговой амортизации и инвестиционной налоговой скидки, инвестируется в активную часть основных средств.

Предложение материальных и трудовых ресурсов является эластичным, так как увеличение количества их потребления не приводит к изменению цен на них.

¹ Согласно Закону Украины «О приоритетных направлениях инновационной деятельности в Украине» № 3715-VI от 08.09.2011 г. [8], к стратегическим приоритетным направлениям инновационной деятельности на 2011–2021 гг. относят:

- освоение новых технологий транспортировки энергии, внедрение энергоэффективных, ресурсосберегающих технологий, освоения альтернативных источников энергии;
- освоение новых технологий высокотехнологичного развития транспортной системы, ракетно-космической отрасли, авиа- и судостроения, вооружения и военной техники;
- освоение новых технологий производства материалов, их обработки и соединения, создание индустрии наноматериалов и нанотехнологий;
- технологическое обновление и развитие агропромышленного комплекса;
- внедрение новых технологий и оборудования для качественного медицинского обслуживания, лечения, фармацевтики;
- широкое применение технологий более чистого производства и охраны окружающей среды;
- развитие современных информационных, коммуникационных технологий, робототехники.

Цены остаются постоянными. Спрос на продукцию также является эластичным, так как цена реализуемой продукции не зависит от объема ее реализации и остается постоянной. Следовательно, предприятия осуществляют хозяйственную деятельность в условиях конкурентного рынка товаров и услуг.

Предполагается, что хозяйствующие субъекты являются плательщиками налога на прибыль предприятий. Остальные налоги не оказывают существенного влияния на размер средств, остающихся в распоряжении отрасли, что связано с эластичностью производимой продукции. Они входят в состав затрат на производство продукции. Средства для их уплаты включены в выручку от реализации продукции. Прибыль, которая остается у предприятий, в виде инвестиций направляется в производство с целью его дальнейшего развития. Сумма инвестиций направляется только в активную часть основных средств (то есть на приобретение машин и оборудования). Тем самым неявно подразумевается, что наращивание объемов выпуска продукции не требует вложений в оборотный капитал (сырье, материалы, заработная плата и пр.). Осуществляется процесс воспроизводства предприятий соответствующей отрасли. В дальнейшем цикл повторяется.

На налогооблагаемую прибыль предприятий соответствующих отраслей оказывают влияние существующие бухгалтерско-налоговые разницы (налоговая амортизация и инвестиционная налоговая скидка), на которые корректируется финансовый результат деятельности предприятий по данным бухгалтерского учета с целью определения налогооблагаемой прибыли согласно налоговому законодательству. Дополнительно полученная прибыль, возникшая вследствие использования механизма налоговой амортизации и инвестиционной налоговой скидки, полностью используется для увеличения выпуска продукции и на иные цели не расходуется [9, с. 196].

Поскольку налоговая амортизация и инвестиционная налоговая скидка непосредственно влияют на сумму налога на прибыль, уплачиваемую в бюджет, постольку они могут служить стимулом для инвестиций в инвестиционно активные предприятия приоритетных видов экономической деятельности в Украине. Их использование позволит, с одной стороны, более эффективно стимулировать инвестиции в предприятия данных видов деятельности без ухудшения положения предприятий остальных видов деятельности, а, с другой, — увеличить налоговые поступления в бюджет в долгосрочной перспективе.

Оценка влияния бухгалтерско-налоговых разниц на предприятия приоритетных видов экономической деятельности позволит определить целесообразность их использования с целью не только стимулирования инвестиций в высокорентабельные отрасли без ухудшения положения прочих, но и увеличения налоговых поступлений в бюджет в долгосрочной перспективе. Необходимость такой оценки обусловлена тем, что введение тех или иных стимулов для поощрения производства и инвестиций предприятия не должно негативно сказываться на общей картине бюджетных поступлений. Так, сокращение базы налогообложения с соответствующим сокращением налоговых поступлений в бюджет с целью стимулирования отдельных видов операций или отраслей должно быть покрыто в будущих периодах за счет повышения прибыльности предприятий, обусловленной использованием данных стимулов.

С целью реализации модели используются экономико-математические методы, а именно, имитационное моделирование. Данный метод исследования позволяет воспроизводить процесс функционирования компонентов экономической системы во времени с сохранением их логической структуры и последовательности протекания во времени [10, с. 81], а также по сравнению со статистическими методами направлен на решение более сложных задач с учетом дискретных и непрерывных компонентов, линейных и нелинейных характеристики, случайных и постоянных воздействий внешней и внутренней среды экономической системы.

С позиций бухгалтерского учета показатель остаточной стоимости основных средств (машин и оборудования) базируется на использовании стандартного уравнения накопления в неоклассической постановке [11]:

$$K_t^B - K_{t-1}^B = I_t - \delta_K K_{t-1}^B;$$

$$K_t^B = I_t + (1 - \delta_K) K_{t-1}^B,$$

где K_t^B — остаточная стоимость основных средств (машин и оборудования) с позиций бухгалтерского учета;

I_t — инвестиции в основной капитал отрасли в момент времени t ;

δ_K^B — норма бухгалтерской амортизации остаточной стоимости основных средств (машин и оборудования).

С позиций налогового учета остаточная стоимость основных средств (машин и оборудования) составляет

$$K_t^T = I_t + (1 - \delta_K^T) K_{t-1}^T,$$

где K_t^T — остаточная стоимость основных средств (машин и оборудования) с позиций налогового учета;

δ_K^T — норма налоговой амортизации остаточной стоимости основных средств (машин и оборудования).

Инвестиции в основной капитал отрасли I_t представляют собой прибыль от операционной деятельности в распоряжении отрасли после налогообложения и инвестиции от естественного увеличения остаточной стоимости основных средств (машин и оборудования)

Прибыль от операционной деятельности, которая остается в распоряжении предприятий после налогообложения, составляет

$$O_t = \Pi_t - D_t - (BTD_0 + \Delta BTD_t),$$

где Π_t — прибыль от реализации продукции по итогам t -го хозяйственного оборота (в момент времени t);

D_t — текущая стоимость налога на прибыль предприятий по итогам t -го хозяйственного оборота;

BTD_0 — бухгалтерско-налоговые разницы в базовом периоде;

ΔBTD_t — изменение бухгалтерско-налоговых разниц по итогам t -го хозяйственного оборота.

Величина прибыли, которая подлежит налогообложению, рассчитывается исходя из финансового результата от операционной деятельности и изменения бухгалтерско-налоговых разниц:

$$H_t = \Pi_t - (BTD_0 + \Delta BTD_t),$$

где H_t — прибыль, подлежащая налогообложению по итогам t -го хозяйственного оборота.

Выражение текущей стоимости налога на прибыль предприятий в t -м периоде времени имеет вид:

$$D_t = \tau H_t.$$

Финансовый результат от операционной деятельности зависит от выручки от реализации произведенной продукции, изменения объема произведенной и реализованной продукции и соответствующих затрат:

$$\Pi_t = V_t - v_t n_t - C,$$

где V_t — выручка от реализации произведенной продукции по итогам t -го хозяйственного оборота;
 v_t — переменные затраты в расчете на единицу продукции (работ, услуг) по итогам t -го хозяйственного оборота;
 n_t — количество единиц произведенной и реализованной продукции (работ, услуг) в периоде времени t ;
 C — постоянные затраты на весь объем реализованной продукции (работ, услуг).

Выручка от реализации произведенной продукции составляет:

$$V_t = un_t,$$

где u — цена единицы продукции (работ, услуг).

Количество единиц произведенной и реализованной продукции (работ, услуг) в периоде времени t выражается как:

$$n_t = n_0 + \Delta n_t,$$

где n_0 — количество единиц произведенной и реализованной продукции (работ, услуг) в базовом периоде времени;

Δn_t — прирост единиц произведенной и реализованной продукции (работ, услуг) по итогам t -го хозяйственного оборота.

Прирост количества единиц произведенной и реализованной продукции (работ, услуг) составляет:

$$\Delta n_t = n_{t-1} \frac{I_{t-1}}{K_{t-1}^B}.$$

Переменные и постоянные затраты в сумме представляют собой общие расходы на предприятии. Величина переменных затрат (v_t) пропорциональна изменению объема производимой продукции в отличие от постоянных затрат (C), которые от него не зависят и имеют определенное значение в течение длительного промежутка времени.

В соответствие с тем, что в бухгалтерском учете стоимость новых основных средств, приобретенных предприятием в результате его инвестиционной деятельности, амортизируется в сроки и по методам, предусмотренным учетной политикой предприятия, а в налоговом учете затраты на их приобретения амортизируются в сроки и по методам, предусмотренным ст. 141 Налогового кодекса Украины [12], величина бухгалтерско-налоговых разниц с учетом налоговой амортизации и инвестиционной налоговой скидки в момент времени t определяется как:

$$ВТД_t = A_t^T - A_t^B + IK_t,$$

где A_t^T — сумма налоговой амортизации в период времени t ;

A_t^B — сумма бухгалтерской амортизации в период времени t ;

IK_t — сумма инвестиционной налоговой скидки в период времени t .

Изменение бухгалтерско-налоговых разниц в период времени t составляет:

$$\Delta ВТД_t = ВТД_t - ВТД_{t-1}.$$

Сумма бухгалтерской амортизации рассчитывается по прямолинейному методу таким образом:

$$A_t^B = \delta(K_{t-1}^B + I_t),$$

где δ — норма бухгалтерской амортизации по прямолинейному методу.

Она остается постоянной на протяжении определенного числа оборотов X :

$$X = \frac{1}{\delta}.$$

В качестве правил начисления налоговой амортизации применяются нормы для группы 4 согласно методу ускоренного уменьшения остаточной стоимости по Налоговому кодексу Украины. Тогда сумма налоговой амортизации составляет:

$$A_t^T = \mu(K_{t-1}^T + I_t - IK_t),$$

где μ — норма налоговой амортизации по методу ускоренного уменьшения остаточной стоимости.

Расходы, относящиеся в уменьшение налогооблагаемой прибыли, равны:

$$IK_t = I_{t-1}^0 r_t,$$

где r_t — норма инвестиционной налоговой скидки.

Оставшаяся часть инвестиций в основной капитал ($I_t - IK_t$) амортизируется в налоговом учете по норме и методу, применяемым для всех остальных основных средств по ранее представленному алгоритму.

Этапы расчета модели хозяйственной деятельности отрасли в условиях влияния систем налогового и бухгалтерского учета прибыли на предприятиях представлены на рис. 1.

В качестве исходных данных приняты результаты хозяйственной деятельности промышленных предприятий Донецкой области в 2010 г. в разрезе отраслей [13].



Рис. 1. Этапы реализации модели

Выбор такого временного периода времени обусловлен вступлением в законодательную силу Налогового кодекса Украины от 01.01.2011 г., а также определенными искажениями, которые существовали в бухгалтерском и налоговом учете прибыли предприятий до его принятия. Необходимым условием предлагаемой модели является относительная стабильность развития хозяйства страны.

Рассматриваемыми отраслями промышленности согласно Концепции проекта Общегосударственной целевой экономической программы развития промышленности на период до 2017 г. [8] выступают:

- химическое производство и производство продуктов нефтепереработки;
- металлургическое производство и производство готовых металлических изделий;
- машиностроение.

Временной интервал расчета составляет 8 лет, что обусловлено периодом обновления основных фондов промышленных предприятий рассматриваемых отраслей.

С целью реализации разработанной имитационной модели используется пакет *Powersim*, который позволяет описывать причинно-следственные связи между исследуемыми объектами.

Рассчитано несколько вариантов развития показателей:

- 1) проверочный, где отражено развитие экономической системы управления при простом воспроизводстве;
- 2) реализация модели в дескриптивной постановке, то есть в реальных условиях, которые сложились в социально-экономической среде Украины;
- 3) реализация модели с учетом влияния бухгалтерско-налоговых разниц на деятельность промышленных предприятий Донецкой области, а именно в результате расчета некоторого гипотетического варианта развития экономики.

Вариант 1. Предполагается, что отрасли функционируют в условиях простого воспроизводства. Прибыль, остающаяся после налогообложения в распоряжении предприятий, полностью потребляется. Она не направляется в виде инвестиций в производство с целью обновления основных производственных фондов и расширения выпуска продукции.

Согласно действующему законодательству [12] норма налоговой амортизации составляет 40 % остаточной стоимости основных средств по данным налогового учета. Усредненная норма бухгалтерской амортизации для химической и металлургической отраслей промышленности составляет 12,5 %, для машиностроения — 8 %.

В процессе расчетов получены результаты: остаточная стоимость основных средств по данным бухгалтерского и налогового учета постоянно снижается. Для отраслей промышленности по данным бухгалтерского учета наблюдалось ее снижение: по химической промышленности — в 2,67 раза, по машиностроению — в 2,27 раза, по металлургическому производству — в 8 раз. По данным налогового учета остаточная стоимость основных средств в химической отрасли уменьшилось в 12,86 раза по сравнению с базовым периодом расчета; по машиностроению — 35,72 раза, по металлургическому производству — в 35,7 раза. Амортизация основных средств (машин и оборудования) по данным бухгалтерского учета оставалась постоянной. По данным налогового учета в каждой из отраслей наблюдалось ее снижение по сравнению с базовым периодом.

Полученные результаты адекватно отражают процессы при простом воспроизводстве. Следовательно, построенная модель является корректной и может быть использована в дальнейших экспериментальных расчетах.

Вариант 2. Предполагается, что отрасли функционируют в условиях расширенного воспроизводства. Прибыль, остающаяся после налогообложения

в распоряжении предприятий, направляется в виде инвестиций в производство с целью обновления основных производственных фондов и расширения выпуска продукции.

Норма налоговой амортизации составляет 40 % остаточной стоимости основных средств по данным налогового учета. Усредненная норма бухгалтерской амортизации остается прежней: для химической и металлургической отраслей промышленности — 12,5 %, для машиностроения — 8 %.

В результате реализации модели выяснено, что наряду с увеличением остаточной стоимости основных средств (а именно, машин и оборудования) по данным бухгалтерского учета промышленных предприятий, наблюдается незначительное увеличение инвестиций. С учетом ставки дисконтирования средний рост инвестиций в химической промышленности составил 1,5 %; в металлургии — 7 %; в машиностроении — 2,4 % по сравнению с предыдущим периодом расчета.

Налоговые поступления в бюджет (в виде налога на прибыль предприятий) также имели незначительную тенденцию к увеличению: в среднем по химической промышленности — 10,9 %; по металлургии — 13,4 %; по машиностроению — 7 % по сравнению с предыдущим периодом расчета.

Следовательно, даже при максимально допустимой норме налоговой амортизации, действующее законодательство не отвечает потребностям инвестиционно-инновационного развития промышленных предприятий. Их значения приводят к незначительному росту инвестиций, удельный вес которых в общем показателе остаточной стоимости основных средств имеет тенденцию к замедлению, а также незначительному увеличению налоговых поступлений (в виде налога на прибыль предприятий) в бюджет.

Так как альтернативным налоговой амортизации вариантом стимулирования инвестиций является инвестиционная налоговая скидка, целесообразным является исследовать влияние инвестиционной скидки на деятельность предприятий и налоговые поступления в бюджет с целью улучшения их значений.

Вариант 3. Аналогично начальным условиям отрасли функционируют в условиях расширенного воспроизводства. Вся прибыль, остающаяся после налогообложения, используется в качестве инвестиций для обновления основных производственных фондов и расширения выпуска продукции.

Норма налоговой амортизации составляет 40 % остаточной стоимости основных средств по данным налогового учета. Усредненная норма бухгалтерской амортизации для химической и металлургической отраслей промышленности составляет 12,5 %, для машиностроения — 8 %. Норма инвестиционной налоговой скидки составляет 90 % от инвестиций.

Как показали выполненные расчеты, наблюдается рост остаточной стоимости основных средств по данным бухгалтерского учета: в химической отрасли — в 2,37 раза; в металлургии — в 3,18 раза; в машиностроении — в 1,76 раза по сравнению с базовым периодом расчета. Наблюдается значительное увеличение инвестиций. С учетом ставки дисконтирования инвестиции в химической промышленности возросли на 26 %; в металлургии — на 75 %; в машиностроении — на 25,1 % на конец расчетного периода по сравнению с базовым. Увеличился объем налоговых поступлений в бюджет (в виде налога на прибыль предприятий) и составил по химической промышленности 195,06 млн грн.; по металлургии — 1390,45 млн грн.; по машиностроению — 13,97 млн грн. на конец расчетного периода.

Таким образом, бухгалтерско-налоговые разницы оказывают существенное влияние на инвестиционную активность промышленных предприятий и налоговые поступления в бюджет в целом. Из этого следует, что экономика нуждается в корректировке структуры налоговых льгот, а именно, применении инвестиционной налоговой скидки в деятельности инвестиционно активных промышленных предприятий.

В статті проведено оцінку впливу бухгалтерсько-податкових різниць на діяльність промислових підприємств з використанням методів економіко-математичного моделювання. На базі отриманих результатів обґрунтовано необхідність їх використання з позицій стимулювання інвестицій та збільшення податкових надходжень до бюджету.

In the article impact of the book-tax differences on the activity of enterprises with using of the methods of economic and mathematical modeling is assessed. The feasibility of their use in terms of encouraging investment and increasing tax revenue is justified.

ЛИТЕРАТУРА

1. Nobes Ch. Comparative International Accounting / Ch. Nobes, R. Parker. — Pearson Education Limited, 2002. — P. 20-27.
2. Poterba J. Temporary Differences, Deferred Tax Positions, and Corporate Incentives / J. Poterba, N. Rao, J. Seidman. — NBER Press, 2009. — 40 p.
3. Desai M. A. The Divergence Between Book and Tax Income / M. A. Desai. — NBER Press, 2002. — 40 p.
4. Лучко М. Р. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах : [навчальний посібник] / М. Р. Лучко, І. Д. Бенько. — Тернопіль: Економічна думка, 2004. — 206 с.
5. Губачова О. М. Облік у зарубіжних країнах : [підручник] / О. М. Губачова, С. І. Мельник. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 432 с.
6. Гоняйло О. М. Проблемні аспекти обліку податку на прибуток [Електронний ресурс] / О. М. Гоняйло, О. М. Колеснікова. — Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/.../Ganiailo,%20Kolesnikova.pdf.
7. Соловійов О. В. Особливості формування витрат (доходів) з податку на прибуток / О. В. Соловійов // Облік і фінанси АПК. — 2010. — № 4. — С. 93-97.
8. Закон України «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні» від 08.09.2011 р. № 3715-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.
9. Налогообложение: теории, проблемы, решения / Под ред. В. П. Вишневого. — Донецк: ДонНТУ, ИЭП НАН Украины, 2006. — 504 с.
10. Шеннон Р. Имитационное моделирование систем — искусство и наука / Р. Шеннон; пер. с англ. под ред. Е. К. Масловского. — М.: Мир, 1978. — 418 с.
11. Rebelo S. Long Run Policy Analysis and Long Run Growth / S. Rebelo // Journal of Political Economy. — 1991. — Vol. 99. — № 3. — P. 500-521.
12. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. — 2011. — № 13-17. — Ст. 112.
13. Статистичний щорічник Донецької області за 2010 рік / [за ред. О. А. Зеленого]; Держ. ком. статистики України, Головне упр. статистики у Донецькій області. — Донецьк: Донецьке обласне управління статистики, 2011. — 501 с.

Представлено в редакцію 09.04.2012 р.

УДК 336.30

М. А. Белорусова, аспирант, Донецкий национальный университет

ОЦЕНКА ПОТРЕБНОСТИ В РЕСУРСАХ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НА ОСНОВЕ МОДИФИЦИРОВАННОЙ МОДЕЛИ ТАБЛИЦЫ «ЗАТРАТЫ — ВЫПУСК»

В статье предлагается новый подход к оценке потребности в ресурсах для реализации концепции устойчивого развития национальной экономики Украины. Разработана методика определения оптимального ресурсного обеспечения подсистем национальной экономики в целом, а также видов экономической деятельности, в частности.

Ключевые слова: оптимальность по Парето, матрица полных затрат, сильная устойчивость, слабая устойчивость, ресурсное обеспечение, таблицы «Затраты — выпуск».

В современных условиях обнаружились противоречия при реализации принципов устойчивости в пределах национальной экономики Украины, связанных с истощением природных ресурсов, загрязнением окружающей среды, неэффективным размещением ресурсов в процессе развития национальной экономики и пр. Проблемам разработки механизма ресурсного обеспечения устойчивого развития посвящено не так много исследований. Среди наиболее известных следует отметить работы О. Балацкого, С. Мельника, Л. Хенса. Данные исследования не носят комплексного характера, а посвящены одному или нескольким ресурсам, что не соответствует многовекторности понятия «устойчивое развитие». Поэтому остаются открытыми вопросы формирования ресурсного потенциала, дифференцированно по внутренним подсистемам устойчивого развития, нет однозначной оценки уровня и структуры ресурсного потенциала, способного обеспечить реализацию принципов концепции устойчивого развития и формирования механизмов управления ресурсным потенциалом.

В различных моделях реализации концепции устойчивого развития Украины единственной возможностью ее реализации является сокращение использования ресурсов природной среды, а, следовательно, замедление темпов экономического роста. Однако всегда существует множество промежуточных состояний системы, в которых она может находиться в сбалансированном состоянии.

Балансовые модели позволяют реализовать основной принцип концепции устойчивого развития тождественный принципу оптимальности по Парето. В общем виде поиск оптимального состояния состоит в поиске наилучшего решения в соответствии с заданными критериями оптимальности.

В настоящем исследовании основным критерием оптимальности является максимизация конечного спроса, что позволит проанализировать возможности повышения эффективности распределения ресурсов валового выпуска при заданном его уровне.

Обеспечение устойчивого развития возможно лишь при условии разрешения следующих задач, которые, в свою очередь, могут быть решены при помощи ряда оптимизационных моделей:

- формирование уровней валового выпуска и конечного потребления, которые могли бы соответствовать критериям устойчивости развития;
- формирование качественно новых взаимосвязей между подсистемами;
- разработка сценариев развития для достижения слабой или сильной устойчивости в краткосрочной перспективе.

Решение первой задачи основано на следующих исходных условиях:

- для достижения устойчивости сильного типа необходимо зафиксировать значение объемов валового выпуска по экологической подсистеме и обеспечить его прирост по экономической и социальной;
- определение предельных уровней валового выпуска экономической и социальной подсистемам, при этом в качестве пороговых значений выступают предельные мощности по соответствующим подсистемам.

За основу для расчетов оптимальных по Парето оценок берется матрица полных затрат:

$$B = (I - A)^{-1} \begin{Bmatrix} 1,868 & 0,564 & 0,574 \\ -0,476 & 1,290 & 0,369 \\ 0,396 & 0,226 & 1,521 \end{Bmatrix} \quad (1)$$

Значения матриц прямых и полных затрат в 2009 г., полученные по модифицированным таблицам «Зататы — выпуск», полностью сохраняются. Для обеспечения устойчивости сильного типа фиксируется значение внутреннего конечного спроса (за исключением чистого экспорта) экологической подсистемы, т. е. $Y_3 = 104\,661$ млн грн., тогда вектор конечного спроса (α) будет следующим:

$$\alpha = \begin{Bmatrix} \alpha_1 = 0,754 \\ \alpha_2 = 0,246 \\ 0 \end{Bmatrix},$$

где α_1 и α_2 , соответственно, доли экономической и социальной подсистем в конечном спросе, т. е. объем их спроса, следовательно, составит:

$$\sum Y_i = 928\,641 - 104\,661 = 823\,980 \text{ млн грн.}$$

Значения валовых выпусков фиксируются на определенных уровнях в зависимости от целей и стратегических решений, принятых в модели Парето. В данном исследовании предлагается определение возможности достижения следующих состояний национальной экономики:

- сильной устойчивости с сохранением структуры потребления подсистем, при которой вектор-столбец валового выпуска будет приниматься с фиксированным значением по экологической подсистеме, достигнутом в 2009 г., и максимально возможным приростом (в соответствии с рассчитанными резервами роста) валового выпуска по экономической и социальной подсистемам. Таким образом, фактическое значение валового выпуска по экологической подсистеме в 2009 году составило 381 292 млн грн., а в соответствии с рассчитанными резервами роста по экономической и социальной подсистемам валовые выпуски по ним, соответственно, должны составить 1 563 018 млн грн. и 692 250 млн грн. тогда, вектор-столбец производственных мощностей по этому варианту по соответствующим подсистемам будет иметь вид:

$$N = \begin{Bmatrix} 1563018 \\ 692250 \\ 381292 \end{Bmatrix} \quad (2)$$

- слабой устойчивости с сохранением структуры потребления подсистем, при которой вектор-столбец валового выпуска будет принят с учетом резервов роста по всем подсистемам и будет иметь вид:

$$N = \begin{Bmatrix} 1563018 \\ 692250 \\ 422472 \end{Bmatrix}; \quad (3)$$

- слабой устойчивости с повышением эффективности структуры потребления подсистем, при которой вектор-столбец валового выпуска принимается с учетом резервов роста и соответствует значению третьего вектора, т.е. (3).

Для каждой из гипотез задается множество значений вектора α , что позволяет определить оптимальные оценки конечного спроса в пределах ограничений по валовому выпуску по каждой из подсистем.

По каждому из вариантов определяется подсистема, по которой производственный ресурс ограничен. Компромиссный выбор на множестве Парето реально проходит в достаточно узком диапазоне с учетом ограниченных ресурсов, что дает возможность точно оценить возможность (или невозможность) достижения устойчивости национальной экономики конкретного типа.

При моделировании достижения сильной устойчивости развития национальной экономики было задано 19 вариантов значений вектора α . По семи из заданных вариантов оптимальных оценок ограничения по валовому выпуску соответствуют предельно возможным с учетом резервов роста по экономической и социальной подсистемам и зафиксированному его значению на уровне 2009 г. — по экологической подсистеме. Полученные результаты вариантов значений конечного спроса и валового выпуска по трем подсистемам приведены в табл. 1.

Как видно из табл. 1 значения валовых выпусков по подсистемам по всем вариантам соответствуют ограничениям (2). В соответствии с основным оптимальным по Парето (табл. 2, гр. 1) вариантом необходимо снизить валовой выпуск по экономической подсистеме на 220 219 млн грн., или на 14,1 %, по социальной — на 78 009 млн грн. или 11,3 %. Остальные варианты требуют еще большего снижения валовых выпусков по этим подсистемам (табл. 2).

Предложенные варианты конечного спроса соответствуют ограничениям по выпускам, однако, реализация концепции сильной устойчивости развития национальной экономики требует значительного сокращения валовых выпусков по социальной и экономической подсистемам, что может привести к следующим последствиям:

- замедлению темпов экономического роста;
- снижению уровня и качества жизни населения;
- неспособности национальной экономики наращивать объемы производства эффективных видов деятельности;
- усугублению экологической ситуации государства, т.к. при замедлении темпов экономического роста могут быть приостановлены инновационные процессы, а также государственные программы по защите окружающей среды;
- росту безработицы, а, следовательно, социальной нестабильности в обществе.

Все это свидетельствует о неготовности национальной экономики Украины к переходу на путь сильной устойчивости при сложившейся структуре ресурсного обеспечения ее развития. Поэтому приоритетным на ближайшую перспективу направлением является обеспечение слабой устойчивости развития национальной экономики.

Таблица 1

**Множество точек Парето, соответствующих
заданным векторам конечного спроса**

Показатели	Варианты вектора структуры конечного спроса						
	Основной	№ 2	№ 3	№ 4	№ 5	№ 6	№ 7
	$\alpha_1=0,669;$ $\alpha_2=0,218;$ $\alpha_3=0,113$	$\alpha_1=0,9;$ $\alpha_2=0,0;$ $\alpha_3=0,1$	$\alpha_1=0,85;$ $\alpha_2=0,05;$ $\alpha_3=0,1$	$\alpha_1=0,8;$ $\alpha_2=0,1;$ $\alpha_3=0,1$	$\alpha_1=0,75;$ $\alpha_2=0,15;$ $\alpha_3=0,1$	$\alpha_1=0,7;$ $\alpha_2=0,2;$ $\alpha_3=0,1$	$\alpha_1=0,65;$ $\alpha_2=0,25;$ $\alpha_3=0,1$
1	2	3	4	5	6	7	8
Конечный спрос национальной экономики за исключением чистого экспорта ($Z_{\text{опт}}^*$)	928 641	886 992	902 088	917 708	933 878	902 088	967 990
Конечный спрос экономической подсистемы (Y_1^*)	621 551	798 292	836 777	801 191	700 409	631 462	629 194
Конечный спрос социальной подсистемы (Y_2^*)	202 429	0	49 222	100 149	140 082	180 418	241 998
Конечный спрос экологической подсистемы (Y_3^*)	104 661	88 699	98 444	100 149	93 388	90 209	96 799
Валовой выпуск экономической подсистемы (X_1^*)	1 342 799	1 549 674	1 517 094	1 483 387	1 448 491	1 517 094	1 374 876
Валовой выпуск социальной подсистемы (X_2^*)	614 241	431 283	475 035	520 303	567 166	475 035	666 026
Валовой выпуск экологической подсистемы (X_3^*)	381 292	381 292	381 292	381 292	381 292	381 292	381 292

Таблица 2

**Необходимое относительное изменение показателей
валового выпуска от заданного уровня при реализации
модели сильной устойчивости**

Валовой выпуск	Изменение показателей, %						
	Основной	№ 2	№ 3	№ 4	№ 5	№ 6	№ 7
	$\alpha_1=0,669;$ $\alpha_2=0,218;$ $\alpha_3=0,113$	$\alpha_1=0,9;$ $\alpha_2=0,0;$ $\alpha_3=0,1$	$\alpha_1=0,85;$ $\alpha_2=0,05;$ $\alpha_3=0,1$	$\alpha_1=0,8;$ $\alpha_2=0,1;$ $\alpha_3=0,1$	$\alpha_1=0,75;$ $\alpha_2=0,15;$ $\alpha_3=0,1$	$\alpha_1=0,7;$ $\alpha_2=0,2;$ $\alpha_3=0,1$	$\alpha_1=0,65;$ $\alpha_2=0,25;$ $\alpha_3=0,1$
A	1	2	3	4	5	6	7
Экономической подсистемы (X_1^*)	-14,1	-0,9	-2,9	-5,1	-7,3	-2,9	-12,0
Социальной подсистемы (X_2^*)	-11,3	-37,7	-31,4	-24,8	-18,1	-31,4	-3,8

При моделировании достижения слабой устойчивости развития национальной экономики также было задано 19 вариантов значений вектора α . Реализация модели слабой устойчивости с сохранением структуры потребления по подсистемам при полном заданном объеме валового выпуска по экологической подсистеме имеет два оптимальных по Парето решения (табл. 3).

Полученные оптимальные оценки соответствуют ограничениям по валовому выпуску и сохраняют структуру конечного спроса. Доля конечного спроса в валовом выпуске в 2009 г. фактически составляет 39,1 %, при реализации оптимальных по Парето она составит:

- 1) в соответствии с основным оптимальным решением по Парето — 39,7 %;
- 2) в соответствии с вариантом № 6 — 39,4 %.

Это свидетельствует о необходимости повышения эффективности использования валового выпуска путем увеличения доли конечного спроса в структуре валового выпуска с целью достижения слабой устойчивости.

Таблица 3

**Множество точек Парето, соответствующих заданным векторам
структуры конечного спроса при сложившейся структуре потребления**

Показатели	Варианты	
	Основной	№ 6
	$\alpha_1=0,669;$ $\alpha_2=0,218;$ $\alpha_3=0,113$	$\alpha_1=0,7;$ $\alpha_2=0,2;$ $\alpha_3=0,1$
Конечный спрос национальной экономики за исключением чистого экспорта ($Z_{\text{опт}}^*$) — всего, в т. ч.	1 013 420	1 037 415
Экономической подсистемы (Y_1^*)	678 295	726 190
Социальной подсистемы (Y_2^*)	220 910	207 483
Экологической подсистемы (Y_3^*)	114 216	103 741
Валовой выпуск экономической подсистемы (X_1^*)	1 464 724	1 540 618
Валовой выпуск социальной подсистемы (X_2^*)	668 613	670 216
Валовой выпуск экологической подсистемы (X_3^*)	422 472	422 472

Таким образом, для реализации в будущем стратегии устойчивости и устойчивого развития на первом этапе речь может идти лишь о возможности обеспечения критериев слабой устойчивости.

Расчет третьего варианта состояния национальной экономики — слабой устойчивости с повышением доли конечного спроса в валовом выпуске (соответственно, снижением ресурсоемкости валового выпуска), при которой вектор-столбец валового выпуска принимается с учетом резервов роста, оптимальных решений не дал. Это, прежде всего, связано с тем, что оптимальные по Парето значения валовых выпусков подсистем требуют значительного сокращения выпуска по одной из них для обеспечения значительного увеличения — по второй. Причем значение выпуска социальной подсистемы при реализации основного оптимального по Парето решения необходимо сократить вдвое, что является недопустимым с точки зрения сбалансированного развития.

Использование моделей таблицы «Затраты — выпуск» для разработки механизма управления ресурсным обеспечением устойчивого развития национальной экономики позволяет сформировать рекомендации по совершенствованию ресурсного обеспечения. Для этого определяется основной оптимальный вари-

ант конечного спроса, — в данном случае, оптимальным является основное оптимальное по Парето решение, обеспечивающее наиболее эффективное соотношение конечного спроса и валового выпуска национальной экономики. При реализации данного варианта доля конечного спроса в валовом выпуске будет составлять 39,7 %.

Уточнение «узких мест» для реализации концепции слабой устойчивости можно провести по дезагрегированным до уровня видов экономической деятельности модифицированным таблицам «Затраты — выпуск», которые соответствуют оптимальному варианту конечного спроса. Это позволит:

- разработать «точечные» мероприятия для каждого из видов экономической деятельности;
- выявить наименее эффективно работающие отрасли и определить мероприятия, необходимые для повышения эффективности их функционирования;
- определить, существуют ли резервы для повышения эффективности валового выпуска каждого вида деятельности;
- определить, какая из подсистем является наиболее гибкой для реализации реформационных процессов.

Конечное использование в структуре таблиц «Затраты — выпуск» — это II квадрант, он включает конечное потребление товаров и услуг и валовое накопление, при этом необходимо отметить, что конечное потребление в таблицах «Затраты — выпуск» формируется по принципу «кто финансирует расходы» и включает расходы на конечное потребление домашних хозяйств, общего государственного потребления и некоммерческих организаций, которые обслуживают домохозяйства.

По своему составу эти виды расходов связаны с формированием основных составляющих социального потенциала. Речь в первую очередь идет о расходах домохозяйств, которые составляют основную часть конечного потребления и характеризуют структуру потребления за счет собственного бюджета. Коллективные услуги общего государственного управления предоставляются обществу в целом для обеспечения безопасности населения, формирования инфраструктурных ресурсов, развития науки и реализации государственной политики. Как видно, по своему содержанию значительная часть из них опосредованно связана с содержанием как человеческих, так и социальных ресурсов в целом. При этом расходы на индивидуальные услуги общего государственного управления потребляются уже непосредственно домохозяйствами, — речь, в первую очередь, идет об охране здоровья, образовании, культуре, социальном обеспечении, жилищном хозяйстве и др., и напрямую определяют объемы и размеры социального потенциала. Естественно, что такой же смысл имеют и расходы на конечное потребление некоммерческих организаций, которые обслуживают домохозяйства, т. е. стоимость нерыночных услуг, предоставленных домохозяйствам этими организациями, а также услуги социально-культурного характера, которые предоставляют предприятия своим работникам. По своему содержанию этот вид расходов можно интерпретировать как «расширение и развитие социальных связей и отношений», что составляет один из элементов социального потенциала.

Валовое накопление в структуре II квадранта баланса представляет собой один из элементов экономического потенциала и включает: валовое накопление основного капитала, изменения запасов материальных оборотных активов и чистое приобретение ценностей.

Результаты дезагрегирования таблицы «Затраты — выпуск» по видам экономической деятельности свидетельствуют, что при сохранении структуры конечного спроса следует отметить следующие необходимые преобразования ресурсного обеспечения устойчивого развития национальной экономики Украины по типу слабой устойчивости:

В части внешнеэкономической деятельности необходимо более чем в 2 раза увеличить объем экспорта сельскохозяйственной продукции.

Мобилизовать производство и распределение электроэнергии, газа и воды с целью обеспечения независимости от импорта.

Структура внешних связей по экономической и социальной подсистемам по остальным ВЭД практически полностью сохраняется.

Данные об оптимальном по Парето ресурсном обеспечении видов экономической деятельности свидетельствуют о том, что по таким ВЭД, как сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство, строительство, государственное управление, охрана здоровья и образование при заданных уровнях конечного спроса необходимо расширения объемов ресурсов. Отрицательные значения по показателю оптимального ресурсного обеспечения свидетельствуют о недостаточности направляемых на потребление данными видами экономической деятельности ресурсов.

Для Украины недостаточное ресурсное обеспечение деятельности охраны здоровья и образования является подтвержденным фактом и требует разработки качественно новых мер для изменения ситуации. Исходя из результатов расчетов следует, что только при условии расширения ресурсного обеспечения функционирование данных видов деятельности можно будет ожидать повышения эффективности их деятельности. Это свидетельствует о критическом положении социальной подсистемы в целом и полном отсутствии рационального управления данными видами экономической деятельности.

Наиболее сложной является ситуация, сложившаяся в строительстве, что вызвано падением строительного рынка, связанным с мировым финансовым кризисом 2008–2009 гг., повлекшим за собой практически полную остановку строительных проектов в Украине, а также значительным уровнем тенезации данного вида экономической деятельности. Из расчетов следует, что при обеспечении заданного в модели конечного спроса и сохранении его структуры, стоимость ресурсов, направляемая на данный вид экономической деятельности, должна быть увеличена минимум на 69 748 млн грн. при условии рационального использования направляемых ресурсов и эффективного управления предприятиями данного вида деятельности.

Одним из наименее эффективно работающих ВЭД является сектор государственного управления, причем конечный спрос по данному виду деятельности более чем в три раза превышает валовой выпуск. Дальнейшее повышение уровня обеспечения ресурсами данного вида деятельности должно сопровождаться обязательным реформированием системы государственного управления с целью повышения эффективности деятельности всех сфер и отраслей национальной экономики.

Ситуация, сложившаяся в сельском хозяйстве, при которой оптимальное ресурсное потребление должно быть дополнительно обеспечено ресурсами минимальной стоимостью в 111 880 млн грн. для достижения заданного уровня конечного спроса, свидетельствует о неэффективной государственной политике в данном вопросе. Объективное превышение конечного спроса над валовым выпуском более, чем в 2 раза, свидетельствует о том, что в Украине цена продукции сельского хозяйства не покрывает полностью ее себестоимости. В данных условиях существует острая необходимость пересмотра государственной политики в области ценообразования в сельском хозяйстве, иначе Украина из государства, с наиболее благоприятными условиями для данного вида деятельности может превратиться в импортозависимое государство, вынужденное потреблять низкокачественную продукцию стран-экспортеров.

В соответствии с полученными результатами наименьшие преобразования претерпел такой вид экономической деятельности, как перерабатывающая промышленность. Структура валового выпуска изменяется незначительно, что сви-

детельствует о соответствии ситуации, сложившейся в перерабатывающей промышленности условиям слабой устойчивости. В связи с тем, что данный вид деятельности имеет наибольший вес в валовом выпуске национальной экономики, существует вероятность того, что при реализации ряда мероприятий по повышению эффективности деятельности в других видах экономической деятельности и сохранении основных соотношений в перерабатывающей промышленности достижение слабой устойчивости является реальным и достижимым.

Избыток ресурсного обеспечения более чем в 2 раза по финансовой деятельности свидетельствует о высокой способности данного вида экономической деятельности к инвестированию. Однако, последствием мирового финансового кризиса для Украины явилось возросшее недоверие к национальной экономике не только внешних, но и внутренних инвесторов. Аккумулируемые на финансовом рынке Украины финансовые ресурсы зачастую перетекают в инвестиционные проекты крупных транснациональных корпорации или же оседают на счетах иностранных банков, т. к. это позволяет банковской сфере обезопасить свои ресурсы.

Структура валовых выпусков видов деятельности социальной подсистемы практически не претерпит никаких изменений, что свидетельствует об эффективном ее функционировании, способствующем достижению устойчивости развития национальной экономики Украины.

Таким образом, достижение даже слабой устойчивости развития национальной экономики Украины является сложнейшим заданием, требующим значительных структурных преобразований в реальном секторе экономики, а также сохранения тенденций и динамики развития частного капитала и полной реструктуризации государственных учреждений социальной сферы, таких как учреждения здравоохранения и образования.

В статті наведено новий підхід до оцінки потреби в ресурсах для реалізації концепції сталого розвитку національної економіки України. Розроблено методика визначення оптимального ресурсного забезпечення підсистем національної економіки в цілому, а також за видами економічної діяльності.

In article the new approach to an estimation of requirement for resources for realization of the concept of a sustainable development of national economy of Ukraine is offered. The technique of definition of optimum resource maintenance of subsystems of national economy as a whole, and also economic activities kinds, in particular is developed.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики : [учебник для вузов]. — 2-е изд. / А. Г. Гранберг. — М.: ГУ ВШЭ, 2001. — 495 с.
2. Экономический потенциал административных и производственных систем : [монография] / Под общей редакцией О. Ф. Балацкого. — Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. — 973 с.
3. Геец В. М. Реструктуризация экономики в контексте перехода Украины на принципы устойчивого развития / В. М. Геец. — Сб. научн. докладов «Проблемы устойчивого развития Украины». — К.: БМТ, 2001. — 637 с.

Представлено в редакцію 19.03.2012 р.

УДК 657.422.1

А. В. Бондаренко, аспирант, Донецкий национальный университет

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ СУБЪЕКТОВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

В статье рассматриваются теоретические подходы к сущности финансовой результативности субъектов реального сектора экономики. Сопоставляются понятия результативности и эффективности. Проанализированы основные показатели финансовой результативности субъектов реального сектора в Украине в части их прибыли, ликвидности, рентабельности и платежеспособности.

Ключевые слова: результативность, эффективность, финансовая результативность, реальный сектор экономики.

Современное развитие экономики Украины характеризуется нестабильными тенденциями, причиной которых преимущественно остаются последствия мирового финансового кризиса. Экономика страны, и в частности реальный сектор, все еще находятся под его давлением. В процессе выхода из кризиса в условиях сложной экономической ситуации в стране, низкого уровня конкурентоспособности и инновационного развития, возникает потребность нацеливать деятельность субъектов реального сектора на результаты, отвечающие современным требованиям управления, характерным для конкурентоспособных предприятий стран с развитыми рыночными отношениями.

Развитие реального сектора во многом влияет на экономическую и социальную стабильность экономики Украины в целом. Однако неопределенность экономической среды функционирования субъектов реального сектора экономики усугубляет их, все еще, кризисное положение, приводящее к увеличению потерь при принятии управленческих решений и угрозе экономической несостоятельности. В таких условиях обеспечить высокую финансовую результативность хозяйственной деятельности смогут только те субъекты реального сектора, которые ориентированы на реализацию стратегических целей обеспечения устойчивого роста, прибыльности, рыночной стоимости и оптимального экономического развития. Успешное достижение данных целей привлекает особое внимание к формированию и обеспечению управления финансовой результативностью субъектов реального сектора экономики.

Проблемы финансовой результативности и эффективности деятельности субъектов хозяйствования реального сектора экономики нашли свое отражение в работах В. Ковалева [1], Б. Райзберга [2], Р. Фатхутдинова [3], М. Мескона [4], А. Шеремета [5], Ю. Перевалова [6], Т. Файберга [7], Л. Федулова [8], Д. Синка [10], И. Гонтаревой [16] и др. Вместе с тем, по-прежнему является актуальным вопрос раскрытия теоретической сущности финансовой результативности, ее взаимосвязи с эффективностью и устойчивым развитием субъектов хозяйствования реального сектора экономики.

В связи с этим целью статьи является определение сущности финансовой результативности субъектов реального сектора экономики, выделение основных факторов, определяющих ее величину и качественную характеристику.

Финансовая результативность отражается в показателях, которые в обобщенном виде указывают на результаты деятельности и потенциал экономического развития предприятий. Поэтому для стабильного обеспечения экономического развития субъектов реального сектора экономики необходимо сформировать эффективную систему управления финансовой результативностью, поскольку именно уровень результативности деятельности субъектов реального сектора является ключевым индикатором степени развития экономики страны.

Сущность категории «управление финансовой результативностью субъектов реального сектора экономики» раскроем на основе последовательного рассмотрения содержания таких понятий, как: результативность, финансовая результативность субъектов реального сектора экономики, управление их финансовой результативностью.

Обзор экономической литературы относительно содержания понятия результативности показал, что в настоящее время отсутствует однозначное его толкование (табл. 1).

Таблица 1

Теоретические подходы к определению понятия «результативность»

Автор, источник	Определение понятия «результативность»
М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури [4]	Внешняя эффективность, которая измеряет достижение целей предприятия, выражает не только экономичность, но и характеристики взаимоотношений с внешней средой
А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин [5]	Величина, которая характеризует степень деловой активности
Ю. В. Перевалов, И. Э. Гимади, В. В. Добродей [16]	Степень достижения основных целей, что характеризуется количественными показателями, которые и в свою очередь отображают цели без учета экономичности их выполнения
В. В. Ковалев [1]	Величина, которая отображает прибыльность, динамичность, выполнение целей, эффективность использования экономического потенциала, положения на рынке ценных бумаг
Т. В. Файберг [7]	Польза или выгода от результатов деятельности
Л. И. Федулова [8]	Мера точности управления, которая характеризуется достижением ожидаемого состояния объекта управления, цели управления или уровнем приближения к ней
А. В. Глазунов [9]	Степень реализации запланированной деятельности и достижения запланированных результатов
Д. С. Синк [10]	Совокупный результат функционирования системы и накопленный потенциал ее дальнейшего развития
Л. Е. Басовский [11]	Внешняя эффективность, измеряемая степенью достижения целей организации
А. В. Сериков [12]	Способность процесса давать нужный результат

Указанные подходы дают основание предположить о существовании определенной тесной взаимосвязи между понятиями результативности и эффективности. Так, эффективность в переводе с латинского «*effectus*» означает действенный, результативный, производительный.

П. Друкер [13] считает, что результативность является следствием того, что «делаются нужные и правильные вещи», а эффективность — следствие того, что «правильно создаются эти самые вещи». Результативность, по его мнению, является следствием определенных процессов, выполнения функций, задач, достижения целей, а эффективность — следствие правильности таких действий. Как видим понятие «результативность» является более общим по отношению к термину «эффективность», так как любое действие дает результат, и только после можно определить является ли он эффектом. Из этого следует, что эффективность является одной из характеристик результативности.

В стандарте ISO 9000: 2000 понятия «результативность» и «эффективность» раскрыты следующим образом: результативность — степень реализации запланированной деятельности и достижения запланированных результатов; эффективность — соотношение между достигнутым результатом и использованными ресурсами.

М. Х. Мескон, М. Альберт и Ф. Хедоури [4] представляют результативность более полной характеристикой предприятия, характеризующей не только экономичность, но и взаимоотношение с внешней средой. Результативность они определяют не только как соотношение между объемом и затратами, но и как категорию, которая предусматривает учет дополнительных параметров — выполнение обязательств, адаптивность, и развитие, то есть более полноценно характеризует деятельность предприятия. Разделяет данные понятия и Дж. Долан [14]. Под результативностью ученый понимает достижение поставленных целей с наименьшими издержками и ошибками, под эффективностью — выбор верных целей, на которых фокусируется вся энергия предприятия. При этом Э. Дж. Долан считает, что результативность без эффективности может привести к банкротству предприятия, так как любая деятельность имеет результат, который не обязательно должен быть положительным.

И. В. Гонтарева считает, что результативность показывает степень соответствия полученных результатов их плановым значениям [15, с. 47]. В широком значении результативность оценивает качество результата, то есть отношение потребителей к свойствам конкретных продуктов (благ) хозяйственной деятельности предприятий. А в узком — определяет уровень соответствия возможного (расчетного) или полученного результата поставленным целям, то есть степень достижения целей функционирования и развития предприятия [15, с. 101].

Исследуя сущность категории «результативность» В. С. Анфилов [16] считает, что результативность является свойством способности, как «качества системы, определяющее ее возможности по достижению требуемого результата на основе имеющихся ресурсов в заданный период времени» [16, с. 102].

Таким образом, обобщение разных точек зрения по вопросу сущности понятия «результативность» позволяет сделать следующий вывод о том, что результативность и эффективность не являются тождественными явлениями, они взаимодополняемы, понятие результативности шире понятия эффективности. Необходимо разграничивать эти категории и понимать, что результативность дает возможность четко установить главные и второстепенные цели, а также стратегию функционирования предприятия на основе анализа показателей эффективности, а эффективность характеризует взаимосвязь между затраченными ресурсами и достигнутыми результатами. Поэтому под результативностью будем понимать способность реализации поставленных целей, достижения запланированных результатов, уровень соответствия полученного результата запланированному.

В настоящее время в научной среде окончательно не сформулирована цель хозяйственной деятельности предприятия. Классическая и неоклассическая экономические теории главной целью хозяйственной деятельности предприятия считают максимизацию прибыли, теория устойчивого экономического роста —

обеспечение финансового равновесия предприятия в процессе его развития, современная экономическая теория — обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия, что выражено в максимизации рыночной стоимости предприятия. Исходя из вышеизложенного, главной целью финансового управления субъектов реального сектора экономики будем считать обеспечение максимизации благосостояния собственников, отображаемое в увеличении рыночной стоимости предприятия в текущем и долгосрочном периодах.

В результате проведенного анализа сущности понятия «результативность» и определения цели финансового управления под финансовой результативностью субъектов реального сектора экономики будем понимать способность получения результатов в процессе достижения цели финансового управления субъектом реального сектора экономики, которые характеризуют его экономическое развитие.

Исходя из утверждения, приведенного в работах [1, 8, 17] о том, что понятие результативности является значительно шире, чем понятие эффективности понимаем, что финансовая результативность является характеристикой, которая определяет эффективность использования имеющегося ресурсного обеспечения, качество принятия управленческих решений в процессе управления производственными затратами и управления реализацией продукции.

Финансовая результативность характеризуется непосредственно результатами деятельности субъекта реального сектора экономики и предусматривает сравнение достигнутых результатов с определенными целями. Отметим, что понятие финансовой результативности может частично находить свое количественное выражение в таких показателях деятельности предприятий, как: ликвидность, платежеспособность, чистая прибыль, рентабельность.

О. С. Яхонтова считает, что «одним из наиболее важных заданий современного менеджмента является создание системы управления результативностью как основы устойчивого конкурентного преимущества компании. Управление результативностью предусматривает обеспечение менеджментом максимальное совпадение задуманного и достигнутого результата деятельности компании» [18].

С нашей точки зрения под управлением финансовой результативностью субъектов реального сектора экономики следует понимать организованный, целенаправленный процесс воздействий на субъект реального сектора экономики, позволяющий реализовать цель финансового управления для повышения результатов его функционирования.

Как видим, управление финансовой результативностью субъектов реального сектора экономики является сложным, комплексным процессом, требующим знаний в области принятия управленческих решений, соответствующих внешней и внутренней среде субъекта реального сектора экономики.

Учитывая, что субъекты реального сектора экономики являются одновременно и субъектами, и объектами отношений в рыночной экономике, а также учитывая их различные возможности воздействия на факторы, оказывающие влияние на финансовую результативность, наиболее уместным представляется деление таких факторов на внутренние и внешние. Внутренние факторы зависят от организации деятельности самого предприятия; внешние — факторы окружающей среды, которые влияют на предприятие извне и их изменение не зависит от предприятия. Данным делением следует руководствоваться в процессе управления финансовой результативностью. На рис. 1 представлены факторы, влияющие на финансовую результативность субъектов реального сектора экономики.

Внешние факторы, определяющие возможности и угрозы деятельности субъекта реального сектора экономики:

- 1) *политические*, которые обуславливают стабильность деятельности, как самого субъекта реального сектора, так и его контрагентов, что в итоге, сказывается на выполнении ими договорных обязательств;



Рис. 1. Внешние и внутренние факторы, влияющие на финансовую результативность субъектов реального сектора экономики

- 2) *правовые факторы* — факторы законодательного характера, влияющие на деятельность субъектов реального сектора экономики: правовые акты, постановления и положения, регламентирующие их деятельность; денежно-кредитная политика; политика налогообложения; государственное регулирование тарифов и цен. Так, изменение налоговой политики определяют изменения объемов налоговых платежей, занимающих значительную долю расходования денежных средств;
- 3) *экономические факторы* — уровень инфляции, конкуренция, изменение рыночной конъюнктуры, темпы экономического роста, общее состояние экономики страны. Так, ухудшение конъюнктуры товарного рынка приводит к невозможности реализации продукции, дефициту денежных средств при имеющихся запасах, что приводит к снижению ликвидности и платежеспособности; расходования денежных средств;
- 4) *научно-технические факторы* — научные достижения и технологические открытия могут как положительно, так и отрицательно сказываться на деятельности субъектов реального сектора экономики, так как создают конкурентные преимущества, воздействие которых должно влиять на управленческие решения;
- 5) *факторы влияния контрагентов* — нарушение дисциплины поставщиками, снабженческо-сбытовыми, финансовыми, банковскими и другими органами затрагивает интересы субъектов реального сектора экономики и может косвенно оказывать негативное воздействие на финансовую результативность.

Внутренние факторы, определяющие возможности улучшения деятельности субъекта реального сектора экономики:

- 1) *материально-технические факторы* — заключаются во внедрении прогрессивных технологий, применении производительного технологического оборудования, проведении модернизации и реконструкции материально-технической базы производства, что непосредственно влияет на эффективность использования ресурсной базы, снижение производственных затрат и качество продукции;
- 2) *экономические факторы* — включают в себя следующие факторы, оказывающие влияние на финансовую результативность: налоговое планирование, эффективность финансового планирования деятельности субъектов реального сектора экономики, маркетинговая политика, рациональное использование ресурсов, уровень затрат на производство продукции;
- 3) *организационно-управленческие факторы* — информационное обеспечение принятия управленческих решений; стратегия и тактика развития субъектов реального сектора экономики; распределение прав, ответственности и обязанностей между подразделениями; качество и оперативность обмена информацией;
- 4) *социальные факторы* — улучшение условий труда, повышение квалификации работников, организация отдыха и оздоровления работников предприятия, что влияет на увеличение производительности, прибыльности и, как следствие, финансовой результативности.

Высокая финансовая результативность субъектов реального сектора экономики свидетельствует об успешной деятельности предприятий и обеспечивает укрепление бюджета государства посредством налоговых отчислений. Исходя из этого, на основе данных экономической статистики [19] считаем необходимым проанализировать следующие показатели, отражающие финансовую результативность субъектов реального сектора экономики:

- коэффициент общей ликвидности субъектов реального сектора экономики Украины по видам экономической деятельности за 2006–2010 гг. (табл. 2);
- коэффициент платежеспособности субъектов реального сектора экономики Украины по видам экономической деятельности за 2006–2010 гг. (табл. 3);
- чистая прибыль (убыток) субъектов реального сектора экономики Украины по видам экономической деятельности за 2008–2010 гг. (табл. 4);

Таблица 2

**Ликвидность субъектов реального сектора экономики Украины
по видам экономической деятельности за 2006–2010 гг.**

Виды экономической деятельности	Коэффициент общей ликвидности				
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Сельское хозяйство, охотничье, лесное хозяйство	1,53	1,72	1,62	1,65	1,87
Промышленность	1,27	1,30	1,20	1,12	1,08
Строительство	1,13	1,15	1,15	1,17	1,07
Торговля; ремонт автомобилей, бытовых приборов и предметов личного потребления	1,04	1,07	1,02	1,02	1,05
Деятельность гостиниц и ресторанов	1,17	1,10	0,94	0,96	1,02
Деятельность транспорта и связи	1,07	1,13	1,01	1,04	1,02

- рентабельность операционной деятельности субъектов реального сектора экономики Украины по видам экономической деятельности за 2008–2010 гг. (табл. 5).

Финансовая результативность субъектов реального сектора экономики остается на достаточно низком уровне, причиной чего являются последствия мирового финансового кризиса. Так за период с 2006 года по 2010 год все субъекты реального сектора экономики имеют низкое значение коэффициента общей ликвидности — меньше двух. Наилучшее значение показателя за период наблюдается в сельском хозяйстве, охотничье и лесном хозяйстве.

Так, в 2010 году значение показателя ликвидности в сельском хозяйстве, охотничье и лесном хозяйстве увеличилось до 1,87 по сравнению с 2006 годом (1,53). Наихудшее значение коэффициента наблюдается в торговле, ремонте автомобилей, бытовых приборов и предметов личного потребления, деятельности гостиниц и ресторанов, транспорта и связи. Так, в период кризиса показатель общей ликвидности гостиниц и ресторанов имел значение более чем в полтора раза меньше его минимального нормативного значения. Последствиями низкого уровня ликвидности является неспособность субъектами реального сектора оплачивать свои текущие долги и обязательства, которые ведут, в свою очередь, к нарушениям технологического процесса, снижению доходности, неплатежам и банкротству. Поскольку ликвидность — это средство поддержки платежеспособности, проанализируем платежеспособность субъектов реального сектора экономики Украины (табл. 3).

Таблица 3

**Платежеспособность субъектов реального сектора экономики Украины
по видам экономической деятельности за 2006–2010 гг.**

Виды экономической деятельности	Коэффициент платежеспособности				
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Сельское хозяйство, охотничье, лесное хозяйство	1,11	1,19	1,06	1,10	1,29
Промышленность	0,95	0,94	0,86	0,82	0,82
Строительство	0,91	0,85	0,76	0,77	0,74
Торговля; ремонт автомобилей, бытовых приборов и предметов личного потребления	0,92	0,91	0,86	0,87	0,88
Деятельность гостиниц и ресторанов	0,68	0,62	0,51	0,52	0,56
Деятельность транспорта и связи	0,61	0,65	0,57	0,60	0,64

Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, что на протяжении всего анализируемого периода только предприятия сельского хозяйства имеют значение коэффициента платежеспособности выше единицы, в то время как остальные имеют неудовлетворительное значение данного показателя с тенденцией снижения.

Наиболее низкое значение коэффициента за весь анализируемый период наблюдается в деятельности гостиниц и ресторанов, транспорта и связи. Низкая платежеспособность субъектов реального сектора является следствием их низкой ликвидности. Так, значение коэффициента в промышленности снизилось с 0,95 в 2006 году до 0,82 в 2010 году. Несмотря на низкую, уменьшающуюся с каждым годом платежеспособность предприятий промышленности, объем реализованной промышленной продукции за период с 2006 года по 2010 год имеет тенденцию к увеличению и снижается только в 2009 году (рис. 2).

При этом снижение платежеспособности субъектов реального сектора всех видов экономической деятельности наблюдается в период мирового финансо-

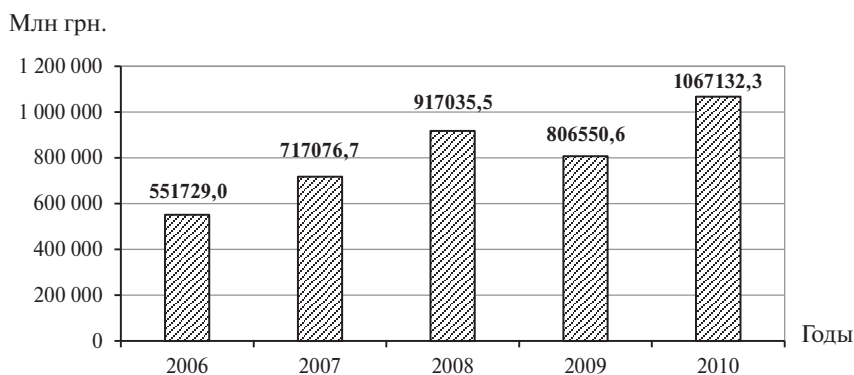


Рис. 2. Динамика объема реализованной промышленной продукции за 2006–2010 гг.

вого кризиса, что отражает временную неплатежеспособность. Однако данные таблицы 2 свидетельствуют о длительной, хронической низкой платежеспособности преобладающего количества субъектов реального сектора экономики за 2006–2010 гг. Причинами возникновения такой ситуации являются недостаточная обеспеченность субъектов реального сектора ресурсами, невыполнение плана реализации продукции.

Как видим, анализ показателей ликвидности и платежеспособности субъектов реального сектора экономики Украины свидетельствуют об их низкой финансовой результативности, что обусловлено необходимостью совершенствования управления ресурсообеспечением и реализацией продукции субъектов реального сектора экономики.

Проанализируем прибыль (убыток) субъектов реального сектора экономики Украины (табл. 4), поскольку именно прибыльность является одной из предпосылок финансовой результативности. Как следует из таблицы 4 в целом за период 2008–2009 гг. наблюдается убыток субъектов реального сектора экономики Украины, но уже в 2010 году предприятия получили прибыль в размере 36545 млн грн. Такая ситуация сложилась под воздействием мирового финансового кризиса, который начался в середине 2008 года, пик которого пришелся на 2009 год, что значительно повлияло на состояние экономики Украины.

Таблица 4

Чистая прибыль (убыток) субъектов реального сектора экономики Украины по видам экономической деятельности за 2008–2010 гг.

Виды экономической деятельности	Чистая прибыль (убыток), млн грн.		
	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Сельское хозяйство, охотничье, лесное хозяйство	5789,2	7584,8	17276,0
Промышленность	5542,5	–14192,5	11889,6
Строительство	–7975,4	–4439,0	–3584,8
Торговля; ремонт автомобилей, бытовых приборов и предметов личного потребления	–34093,2	–13903,7	7482,7
Деятельность гостиниц и ресторанов	–1568,9	–922,5	–633,6
Деятельность транспорта и связи	234,5	4889,5	4115,1
Всего	–32071,3	–20983,4	36545

Убыточными видами экономической деятельности в 2008–2010 гг., но с тенденцией к их снижению, являются строительство и деятельность гостиниц и ресторанов, стабильно прибыльными (с тенденцией роста прибыли) — сельское хозяйство, охотничье и лесное хозяйство, деятельность транспорта и связи. Промышленность вследствие кризиса получила убыток в 2009 году в размере –14192,5 млн грн. и уже в 2010 году стала прибыльной и получила прибыль в размере 11889,6 млн грн.

Несмотря на то, что чистая прибыль (убыток), являясь важнейшим показателем, характеризующим финансовую результативность, особенно при сравнении различных предприятий, не могут достаточно правильно ее характеризовать, так как одна и та же сумма прибыли может быть получена при различной эффективности деятельности субъектов реального сектора. Это объясняет необходимость использования показателя рентабельности. В таблице 5 представлена рентабельность субъектов реального сектора Украины за 2008–2011 гг. Анализ данных таблицы показывает, что за исследуемый период в целом по видам экономической деятельности субъектов реального сектора экономики Украины наблюдается рост показателя рентабельности.

Таблица 5

**Рентабельность субъектов реального сектора экономики Украины
по видам экономической деятельности за 2008–2010 гг.**

Виды экономической деятельности	Рентабельность, %		
	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Сельское хозяйство, охотничье, лесное хозяйство	12,9	14,7	23,2
Промышленность	4,9	1,8	3,6
Строительство	–2,7	–0,9	–1,2
Торговля; ремонт автомобилей, бытовых приборов и предметов личного потребления	–0,2	4,5	9,8
Деятельность гостиниц и ресторанов	–6,3	–3,3	–1,8
Деятельность транспорта и связи	6,9	8,5	7,2

Наивысшее значение данного показателя на протяжении всего периода наблюдается в сельском хозяйстве, имеет место постоянный рост показателя — в 2010 году (23,2 %) по сравнению с 2009 годом (14,7 %) рентабельность увеличилась на 8,5 п. п. Самые низкие значения показателя рентабельности за весь исследуемый период наблюдаются в промышленности. Нерентабельными являются такие виды экономической деятельности реального сектора экономики, как: строительство, гостиничный и ресторанный бизнес. Низкое значение показателя рентабельности свидетельствует о недостаточно налаженной деятельности субъектов реального сектора экономики.

Таким образом, причиной низкой прибыли субъектов реального сектора, убытка его некоторых видов деятельности, а также низкой рентабельности может быть неэффективное управление производственными затратами

Исходя из вышеизложенного, на основе анализа статистических данных деятельности субъектов реального сектора экономики выделим следующие особенности управления финансовой результативностью субъектов реального сектора экономики:

- необходимость совершенствования управления ресурсообеспечением субъектов реального сектора экономики Украины;

- требуется уделить большее внимание управлению производственными затратами субъектов реального сектора экономики Украины;
- требуется совершенствование управления реализацией продукции субъектов реального сектора экономики Украины.

Как видим, управление финансовой результативностью субъектов реального сектора экономики как сложный, многоэлементный процесс невозможно без понимания ее особенностей, а также без возможности ее измерения. Показатели ликвидности, платежеспособности, чистой прибыли и рентабельности, не отражают в достаточной степени уровень финансовой результативности субъектов реального сектора экономики Украины, что не дает возможности комплексно проанализировать состояние субъектов хозяйствования, не показывает в полном объеме насколько успешной является деятельность субъектов реального сектора экономики. Ввиду этого актуальным вопросом дальнейших исследований видится разработка методологии комплексной оценки финансовой результативности на уровне предприятий реального сектора экономики.

У статті розглядаються теоретичні підходи до сутності фінансової результативності суб'єктів реального сектора економіки. Співставлено поняття результативності та ефективності. Проаналізовано основні показники фінансової результативності суб'єктів реального сектора в Україні в частині їх прибутку, ліквідності, рентабельності і платоспроможності.

The oretical approaches to the nature of the financial effectiveness (potency) of enterprises in real economy have considered. The concepts of efficiency and productivity have compared. The main indicators of financial performance of real economy sector subjects in Ukraine have analyzed in terms of their earnings, liquidity, profitability and solvency.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ковальов В. В. Фінансовий аналіз / В. В. Ковальов. — М.: Фінанси та статистика, 2004. — 267 с.
2. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2006. — 495 с.
3. Райзберг Б. А. Управление экономикой : [учебник] / Б. А. Райзберг, Р. А. Фатхутдинов. — М.: ЗАО «Бизнес-школа» Интел-синтез, 1999. — 784 с.
4. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. О. И. Медведь. — 3-е изд. — М.: Вильямс, 2007. — 664 с.
5. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. — М.: ИНФРА, 2000. — 208 с.
6. Перевалов Ю. В. Эффективность деятельности приватизированных предприятий и отраслей: методические вопросы анализа / Ю. В. Перевалов, И. Е. Гимади, В. В. Добродей // Общество и экономика. — 1997. — № 9-10. — С. 23-26.
7. Файберг Т. В. Оценка результативности деятельности бюджетных учреждений / Т. В. Файберг // Известия ИГЭА. — 2006. — № 2. — С. 23-25.
8. Федулова Л. І. Менеджмент організацій [Електронний ресурс] / Л. І. Федулова. — Режим доступу: http://pidruchniki.com.ua/13431119/menedzhment/struktura_upravlinnya_organizatsiyeu.
9. Глазунов А. В. Оценка результативности должна быть результативной / А. В. Глазунов // Методы менеджмента качества. — 2006. — № 4. — С. 17-18.
10. Синк Д. С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение / Д. С. Синк. — М.: Прогресс, 1989. — 528 с.
11. Басовский Л. Е. Менеджмент : [учебн. пособие] / Л. Е. Басовский. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 216 с.

12. Сериков А. В. Эффективность хозяйственной деятельности: определение, измерение, синергетическое управление / А. В. Сериков // Економічний вісник Донбасу. — 2011. — № 2 (24). — С. 54-68.
13. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке / Питер Друкер. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. — 328 с.
14. Долан Э. Дж. Экономикс : [англо-русский словарь-справочник] / Э. Дж. Долан, Б. И. Доминенко; пер. с англ. — М. : Лазурь, 1994. — 544 с.
15. Гонтарева І. В. Оцінювання системної ефективності функціонування і розвитку промислових підприємств : [монографія] / І. В. Гонтарева. — Х.: ВД «ІНЖЕК», 2011. — 480 с.
16. Анфилов В. С. Системный анализ в управлении : [учебн. пособие] / В. С. Анфилов. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 368 с.
17. Войнаренко М. П. Ділова активність підприємств: проблеми аналізу та оцінки : [монографія] / М. П. Войнаренко, Т. Г. Рзаєва. — Хмельницький: ХНУ, 2008. — 284 с.
18. Яхонтова Е. С. 10 шагов для преодоления разрыва между объявленной стратегией и реальными процессами / Е. С. Яхонтова // Генеральный директор. — 2008. — № 1. — С. 40-51.
19. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Представлено в редакцію 23.04.2012 р.

УДК 338.262

Д. А. Сомов, ассистент кафедры менеджмента,
Донбасский государственный технический университет

РЕСУРСНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье исследованы механизмы формирования экономических результатов стратегии с позиций ресурсного подхода к стратегическому управлению организацией. Рассмотрены динамические взаимосвязи устойчивых конкурентных преимуществ с различными формами ренты. Определены возможности применения монопольных форм ренты в рамках ресурсного подхода. Показана роль динамических способностей в процессе формирования различных форм рентных доходов.

Ключевые слова: ресурсы, организационные способности, стратегия, устойчивые конкурентные преимущества, экономическая рента.

Современная теория стратегического управления видит взаимосвязь между стратегией и конечными экономическими результатами хозяйственной деятельности организации. В соответствии с этим суть стратегии заключается в определении источников и механизмов достижения устойчивых конкурентных преимуществ, которые позволяют получать организации доходы, по своему уровню не доступные для конкурентов [1, с. 65, с. 118].

Особенность ресурсного подхода к стратегическому управлению заключается в том, что наиболее значимые источники и механизмы формирования конкурентных преимуществ имеют внутриорганизационную природу [2].

Согласно ресурсному подходу базовыми эндогенными факторами, формирующими конкурентные преимущества организации, являются его ресурсы и организационные способности менеджеров. Неоднородная обеспеченность организаций данными факторами приводит к различиям в эффективности и прибыльности организаций [3].

Очевидно, что ресурсный подход разделяет с теорией рент логическую структуру, раскрывающую формирование сверхприбылей за счет привлекаемых ресурсов. Этим обусловлено широкое применение терминологии теории рент для объяснения взаимосвязей специфических ресурсов с результатами хозяйственной деятельности организации [4].

Научный поиск источников и механизмов формирования рентных доходов нашел свое отражение в работах основоположников ресурсного подхода Б. Вернерфельта, Р. Рамелта и Дж. Барни, которые рассматривали уникальные «пучки» ресурсов источником ренты Риккардо. Их идеи в рамках традиционной версии развивали И. Дирекс, К. Кул, С. Монтгомери, М. Петераф и другие ученые, которые сфокусировали свои исследования на идентификации свойств ресурсов, обеспечивающих получение риккардианской ренты.

Дальнейшее развитие идей ресурсного подхода получило в работах представителей концепции динамических способностей организации: Д. Тиса, Г. Пизано, У. Шульца, Р. Маклока, Э. Шуена, К. Хелфата, К. Эйзенхардта, Д. Мартина, М. Зол-

ло, С. Уинтера, Д. Хоопеса, Т. Мадсена, В. Лационника, Н. Фосса. Они раскрыли предпринимательские источники формирования ренты Шумпетера.

Комплексный анализ различных типов рент с позиций ресурсного подхода был осуществлен в работах К. Коннера, М. Петерафа, С. Монтгомери, Дж. Махони [5, 6, 7].

Среди отечественных ученых исследованиями ресурсного подхода занимались Т. Е. Андреева, В. А. Чайка, А. И. Агеев, З. А. Большков, М. В. Белоусенко, В. С. Катькало, В. Л. Тамбовцев, В. В. Лаврененко и другие.

Несмотря на наличие большого количества работ, связанных с исследованием механизмов формирования рент Риккардо и Шумпетера, значительно меньшее внимание уделялось рассмотрению вопросов о их роли в процессе формирования рыночных позиций организации, позволяющих получать монопольные формы ренты. Существующие исследования не раскрывают в полной мере процессы трансформации форм ренты во взаимосвязи с качественными и структурными изменениями ресурсов и способностей организации.

Целью статьи является исследование положений ресурсного подхода для выявления взаимосвязи стратегии организации, основанной на устойчивых конкурентных преимуществах, с механизмами формирования монопольных форм рентных доходов.

Традиционная и динамическая концепции ресурсного подхода по-разному оценивают природу рынков и механизмы создания экономических рент. Традиционная концепция рассматривает механизм создания риккардианских рент, согласно которому фирмы неоднородны по своей эффективности в отборе ресурсов. Согласно традиционной концепции функционирование организаций происходит на эффективных рынках, стремящихся к равновесию. Сбои рынков факторов производства и дискретный характер данных явлений создают основу для формирования конкурентных преимуществ. В этих условиях деятельность менеджмента фирмы сводится к анализу и выбору ресурсов на рынке исходя из максимизации их ожидаемой ценности для фирмы [1, с. 355].

Данные действия менеджмента обеспечивают функцию эффективного распорядительства имуществом и отражают особенности поведения собственников в процессе получения ренты.

Экономическая логика получаемой ренты отражает ее риккардианскую форму. Привлекательность ренты Риккардо состоит в том, что она обеспечивает два необходимых условия для достижения устойчивости конкурентного преимущества: во-первых, по своей природе она долгосрочна, во-вторых, она возникает из дефицита, вследствие ограниченности ценных факторов и препятствий к их воспроизводству. Фокус исследований в рамках традиционной ресурсной концепции был сосредоточен на поиске набора свойств ресурсов, наличие которых обеспечивает формирование ренты. Дж. Барни выделил четыре таких свойства (*VRIN*), а Р. Амит и П. Шумакер уточнили и расширили данные критерии: ценность (*valuable*); редкость (*rare*); невозможность точной имитации как таковой и низкая возможность использовать субституты (*inimitable*); отсутствие стратегически эквивалентных субститутів ресурса, которые являются ценными, но при этом не являются, ни редкими, ни ограниченными по имитации (*non-substitutable*) [8, 9].

Следует подчеркнуть, что ресурсы с данными свойствами очень важны, но в действительности они относительно редко встречаются. Намного больше ресурсов и конкурентных преимуществ, которые они порождают, являются временными [10, с. 60].

Анализ конкурентных преимуществ показал, что характеристиками невоспроизводимости ресурсов, которые служат «механизмом изоляции» для изъятия ренты конкурентами, наиболее полно обладают организационные способности. Новое понимание природы конкурентных преимуществ отразилось в концепции

динамических способностей, которая причины неоднородности экономических результатов видит в различной эффективности организаций в размещении и использовании своих ресурсов. Как следствие, формируется альтернативная трактовка сущности механизмов удержания конкурентных преимуществ, которая заключается в развитии организационных умений к распознаванию и освоению новых возможностей бизнеса [11, с. 145].

В соответствии с положениями концепции динамических организационных способностей, накапливаемые внутри фирмы, организационно-специфичные компоненты не могут быть эффективно перераспределены с помощью рынка и поэтому являются главным барьером для входа в отрасль [12].

В этих условиях действия менеджеров приобретают существенное значение и заключаются в поддержании предпринимательских инициатив, развитии и аккумуляции соответствующих организационных способностей.

Процессы аккумуляции ресурсов и организационных способностей вызывают нарушения рыночного равновесия вследствие активизации творческого предпринимательства, направленного на получение ренты Шумпетера. Данная рента генерируется в период между заявлением об инновации и ее успешным распространением. По своей природе рента Шумпетера является квазирентой, поэтому для обеспечения устойчивости конкурентных преимуществ необходимо постоянно поддерживать процессы развития организационных способностей, способствующие интенсификации проявления предпринимательских инициатив на рынке.

Источники образования квазиренты не ограничиваются уникальными предпринимательскими способностями, они связаны с временной неравномерной обеспеченностью любыми эндогенными факторами, формирующими конкурентные преимущества.

В отличие от долгосрочной ренты Риккардо ситуационное, временное проявление преимуществ позволяет формировать квазиренту в понимании Маршалла, то есть сверхприбыль, которую получает организация вследствие использования производственных факторов: технологического, управленческого, финансово-кредитного и т. д. [13].

Следовательно, процесс генерации квазирент поддерживается не только предпринимательскими способностями, которые путем рыночных инноваций формируют дополнительные потенциальные возможности организации, но и управленческими, направленными на оптимизацию сформированного потенциала при его операционном использовании.

Конкурентные преимущества, основанные на организационных способностях к оптимальному управлению, могут удерживаться организацией посредством затруднительной имитации неявных коллективных знаний и опыта функциональных специалистов в рамках уникального комплекса ресурсов и способностей. В этой случае используется общий для всех организационных способностей «механизм изоляции» конкурентных преимуществ.

Управленческие способности направлены на использование ситуационно сложившихся обстоятельств, в которых обычные ресурсы могут временно приносить ренту. Данная рента временная вследствие того, что достигнутые преимущества по функциональной эффективности утрачивают свое значение с развитием аналогичных способностей и ресурсов у конкурентов.

Ряд исследований, в которых исследовался процесс получения экономических рент в рамках ресурсного подхода, выделяют также монопольную форму ренты [10, с. 59; 14].

Дискуссионным является вопрос о влиянии факторов, которые формируют ренты Шумпетера и Риккардо, на достижение организацией рыночных позиций, позволяющих получать монопольную ренту.

В рамках ресурсного подхода использование монопольных форм ренты не нашло широкого распространения вследствие экзогенной природы источников и механизмов формирования рент, которые раскрывались с позиций искусственно ограничивающей рыночной власти, законодательных и иных привилегий [15].

Необходимо отметить, что отражением различной обеспеченности организаций ресурсами и способностями является не только различные экономические результаты, но и различные рыночные позиции.

Рыночные ограничения указывают на возможные дополнительные конкурентные преимущества функционирования монополии, связанные с их рыночной позицией, но не раскрывают природу их формирования и использования.

Критические замечания об экзогенной природе монопольной ренты будут справедливы в том случае, когда ограничения носили не рыночный характер и полученные привилегии послужили основой для формирования монополии.

В том случае, когда достижение монопольного положения было сформировано за счет предшествующей конкурентной борьбы и является отражением превосходства в аккумуляции ресурсов и способностей, существует согласованность с положениями ресурсного подхода о первостепенном значении эндогенных факторов в формировании конкурентных преимуществ.

Следует упомянуть, что причинами формирования монопольного положения могут быть предпринимательские инновации. По мнению Й. Шумпетера, существует взаимосвязь между предпринимательской прибылью и монопольной рентой. Рента Шумпетера получается в момент формирования монополии как результата предпринимательской инициативы, в дальнейшем она трансформируется в монопольную форму ренты, получаемую в процессе текущего функционирования монополии [16, с. 159].

Принципы функционирования монополии также имеют различную природу: с одной стороны возможно применение рыночной власти в определении объемов производства и цен, с другой существуют значительные внутренние преимущества и компетенции в снижении себестоимости и повышении ценности для потребителей. В случае достижения монопольного положения на основе принципов ресурсного подхода производственные процессы обеспечиваются наиболее эффективными ресурсами и способностями и отражают максимально эффективное их применение.

В данном случае фокус критического рассмотрения вопроса может быть перенесен с ренты как таковой и ее монопольной формы в частности на поведение организаций в процессе ее получения, которое может быть ориентированным на «поиск прибыли» и ориентированным на «поиск ренты». Причем «поиск прибыли» имеет место тогда, когда размещение ресурсов ради получения ренты генерирует рост общественного благосостояния, «поиск ренты» — когда размещение ресурсов ради той же цели обуславливает потери общества [17].

Рассмотренные с позиций ресурсного подхода механизмы создания экономических рент не являются взаимоисключающими и могут функционировать совместно.

Процесс трансформации предпринимательской прибыли инноватора в другие формы ренты был обозначен Й. Шумпетером посредством смены «нормальных хозяйственных кругооборотов». Данная трактовка может быть расширена за счет детализации возможных этапов сменных хозяйственных кругооборотов.

На начальном этапе внедрения предпринимателем новой комбинации ресурсов и компетенций у него формируется разрыв по эффективности, который закрепляется за ним на определенный период времени, необходимый рыночным конкурентам для его распознавания и начала имитации. В данный период предприниматель занимает позицию «эффективного монополиста» и получает ренту Шумпетера.

С течением времени конкуренты изменяют свои способы хозяйствования на более эффективные, но в полной мере имитировать успехи предпринимателя не всегда удастся, так как он уже накопил дополнительный опыт внедрения, применения и оптимизации в новых комбинациях. Поэтому усиление конкуренции вынуждает предпринимателя закрепиться в сегментах, в которых доминирование основано на трудноимитируемых комбинациях, уникальном опыте, то есть там, где сохраняется предельное превышение производительности над конкурентами. Такое положение характеризуется монополией в сегменте и получением соответствующей формы монопольной ренты Чемберлина.

Дальнейшее снижение эффективности предпринимательских компетенций компенсируется увеличением эффективности от применения и развития общих управленческих способностей, что выражается в оптимизации текущей операционной деятельности, в увеличении загрузки производственных мощностей, в использовании эффекта кривой опыта, в совершенствовании логистики и т. д. Значительные объемы занимаемого рынка усиливают полученные преимущества, которые используются для маневрирования ценами и создания дополнительной ценности для покупателя. Переориентация на новые способы достижения конкурентных преимуществ позволяют сформировать новый тип монополии и соответствующей ее ренты, раскрытый в концепции Джоан Робинсон.

Продолжение процессов развития компетенций и ресурсов способствует вытеснению конкурентов наиболее эффективной организацией и формированию положения чистой монополии, с присущей ее формой ренты. Следует отметить, что такая концентрация доли рынка одной организацией будет ограничена посредством рамочного управления институциональной среды, которая выработала механизмы антимонопольного законодательства и антимонопольного контроля.

Конкурентные преимущества, сформированные предпринимательскими и управленческими способностями, могут быть потеряны, если не подкрепляются доступом к ценным и редким по своим производственным свойствам ресурсам. Данная составляющая деятельности организации обеспечивается организационными способностями собственника к распорядительству. Монополия на редкие ресурсы обеспечивает стабильность достигнутых конкурентных преимуществ, формирует барьер для имитации эффективной деятельности конкурентами. Происходит частичная трансформация рент Шумпетера, Чемберлина и Робинсон в ренту редкости Риккардо.

Формирование любой формы рентного дохода предусматривает наличие долгосрочного или временного монопольного положения в обеспеченности организации высокоэффективными видами ресурсов и организационными способностями, что позволяет рассматривать монопольные формы ренты с позиций ресурсного подхода.

Проведенный анализ позволяет раскрыть получение различных форм рент как целостный процесс их взаимной трансформации.

Формирование ренты обусловлено наличием конкурентного преимущества, достижение которого обеспечивается одной из групп организационных способностей. Согласно динамической концепции происходит подстройка преобладающей группы организационных способностей к изменяющимся условиям и способам конкуренции. Данный динамизм находит свое отражение в сопутствующих трансформациях форм монополии и соответствующих им формах рентных доходов.

Предпринимательские организационные способности направлены на формирование конкурентных преимуществ, которые увеличивают потенциал организации и позволяют получать ренту Шумпетера. Управленческие организационные способности формируют конкурентные преимущества за счет оптимизации текущего использования потенциала организации, что позволяет получать монопольные ренты Чемберлина и Дж. Робинсон. Организационные способности

собственников к распоряжению направлены на получение долгосрочной ренты Риккардо, что достигается путем закрепления и усиления рыночных позиций за счет локализации редких, невозпроизводимых и ценных по своим производственным свойствам ресурсов.

В статті досліджені механізми формування економічних результатів стратегії з позицій ресурсного підходу до стратегічного управління організацією. Розглянуті динамічні взаємозв'язки стійких конкурентних переваг з різними формами ренти. Визначені можливості використання монопольних форм ренти в межах ресурсного підходу. Запропоновано опис впливу динамічних здібностей на формування різних форм рентних доходів.

Formation mechanisms of economic results of strategy from the point of view of resource-based approach to the strategic management of organization are researched in the article. The dynamic interrelations of steady competitive advantages with various forms of a rent are taken into consideration. The possibilities of employment of the monopoly forms of a rent within a resource-based approach are defined. The description of influence of dynamic abilities on formation of various forms of a rent is offered.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Катькало В. С. Эволюция теории стратегического управления : [монография] / В. С. Катькало. — С.-Петерб. гос. ун-т, 2006. — 548 с.
2. Rumelt R. P. How Much Does Industry Matter? / R. P. Rumelt // *Strategic Management Journal*. — 1991. — Vol. 12. — No. 3. — P. 167-185.
3. Байдала Н. М. Стратегічний потенціал як джерело конкурентної переваги та підґрунтя стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Н. М. Байдала // *Науковий вісник НЛТУ України*. — 2010. — Вип. 21.2. — С. 175-181.
4. Marco Aurélio Lima de Queiroz. Economic Rents and Legitimacy: Incorporating Elements of Organizational Analysis Institutional Theory to the Field of Business Strategy / Marco Aurélio Lima de Queiroz, Flávio Carvalho de Vasconcelos, Rafael Guilherme Burstein Goldszmidt // *Brazilian Administration Review*. — 2007. — Jan./April. — Vol. 4. — No. 1. — Art. 4. — P. 51-65.
5. Montgomery C. A. Diversification, Ricardian Rents, and Tobin's q. Rand / C. A. Montgomery, B. Wernerfelt // *Journal of Economics*. — 1988. — No. 19 (4). — P. 623-632.
6. Mahoney Joseph T. A Resource-Based Theory of Sustainable Rents / Joseph T. Mahoney // *Journal of Management*. — 2001. — No. 27. — P. 651-660.
7. Conner K. A. Historical Comparison of Resource-Based Theory and Five Schools of Thought within Industrial Organization: Do We Have a New Theory of the Firm? / K. A. Conner // *Journal of Management*. — 1991. — No. 17. — P. 333-387.
8. Barney J. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage / J. Barney // *Journal of Management*. — 1991. — Vol. 17. — Issue 1. — P. 99-120.
9. Amit R. Strategic Assets and Organizational Rent / R. Amit, P. J. H. Schoemaker // *Strategic Management Journal*. — 1993. — Vol. 14. — P. 33-46.
10. Коллис Дэвид Дж. Корпоративная стратегия. Ресурсный подход / Дэвид Дж. Коллис, Синтия А. Монтгомери; [Пер. с англ. Ю. Кострубов]. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. — 400 с.
11. Тис Д. Дж. Динамические способности фирмы и стратегическое управление / Д. Дж. Тис, Г. Пизано, Э. Шуен // *Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. Менеджмент*. — 2003. — Вып. 4. — С. 133-185.
12. Lazonick W. Innovative Enterprise and Historical Transformation / W. Lazonick // *Enterprise & Society*. — 2002. — March. — Vol. 3. — No. 1. — P. 3-47.
13. Мельник С. І. Класифікація земельної ренти з погляду економічної теорії та бухгалтерського обліку / С. І. Мельник // *Вісник ЖДІТУ*. — 2011. — № 1 (55). — С. 119-124.
14. Lewin P. Rent and Resources: A Market Process Perspective / Peter Lewin, Steven E. Phelan // *The Quarterly Journal of Austrian Economics*. — 1999. — Vol. 2. — No. 2. — P. 3-18.

15. Лавренко В. В. Організаційне навчання на основі концепції динамічних здібностей / В. В. Лавренко // Економічна теорія. — 2011. — № 4. — С. 65-72.
16. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Йозеф Алоис Шумпетер. — М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. — 436 с.
17. Заостровцев А. Рентоориентированное поведение: потери для общества / А. Заостровцев // Вопросы экономики. — 2000. — № 5. — С. 31-44.

Представлено в редакцію 26.03.2012 р.

УДК 005.336:339.17

О. В. Григораш, аспірант, Донецький національний університет економіки і торгівлі
ім. М. Туган-Барановського

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розкрито сутність, зміст та основні складові концептуального підходу до управління економічним потенціалом торговельного підприємства; розглянуто теоретичне та організаційне забезпечення, практичну реалізацію та результат такого підходу; визначено напрями вдосконалення процесу управління економічним потенціалом торговельних підприємств.

Ключові слова: економічний потенціал, концептуальна схема, управління, процесно-системний підхід, теоретичне забезпечення.

Управління економічним потенціалом торговельних підприємств є невід'ємним елементом сучасного розвитку, без якого економіка й суспільство в цілому не можуть нормально існувати й розвиватися. Необхідність формування ефективної та дієвої системи управління економічним потенціалом торговельних підприємств пов'язана із завданнями підвищення результативності досягнення цілей підприємства як в короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі. Якісне управління економічним потенціалом підприємства та використання механізмів управління дає змогу підвищити ефективність управління діяльністю підприємства. Тенденції сучасних ринкових процесів передують переорієнтацію торгових підприємств національної економіки від забезпечення поточних результатів діяльності у площину підтримки перспективного економічного розвитку, що вважається певним гарантом їхньої здатності до функціонування, підвищення інвестиційної привабливості.

Актуальність роботи обумовлена тим, що за сучасних умов господарювання перед торговельними підприємствами гостро постає проблема розробки ефективних методів управління економічним потенціалом як найголовнішого індикатора, який виступає критерієм успіху на ринку та показником рівня ефективного розвитку торгового підприємства.

Ефективність управління економічним потенціалом підприємств знаходить своє висвітлення в наукових роботах з управління потенціалом та економічної діагностики. Вагомий вклад в дослідження питання управління економічним потенціалом підприємства внесли О. В. Ареф'єва, О. І. Шуманська, О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, Н. С. Краснокутська, В. Н. Гавва, Р. В. Марушков, І. П. Отенко, Є. В. Лапін, О. І. Олексюк, П. Друкер та ін. [1, 2, 3, 5, 7, 10, 11]. Проте, не дивлячись на гострий інтерес дослідників до обраного питання, проблема ефективного управління економічним потенціалом торговельного підприємства залишається нерозв'язаною. Тобто в економічній нації існує низка проблем, яка обумовлює відсутність загальноприйнятої точки зору щодо обґрунтування підходу до управління економічним потенціалом підприємства.

Метою статті є формування концептуального підходу до управління економічним потенціалом торговельних підприємств.

Потреба удосконалення концептуальних підходів до управління економічним потенціалом підприємств підтверджує сучасна практика функціонування підприємства в реальному фінансово-економічному середовищі. Підприємства з невисоким рівнем управління економічним потенціалом чи невикористаними можливостями його використання зазнають збитків.

Концепція (лат. «*conception*» — розуміння, головна думка) — система поглядів, яка виражає певний спосіб бачення, розуміння, трактовки яких-небудь предметів, явищ та процесів [9, с. 505]. Концептуальна модель спрямована на побудову концепції того чи іншого об'єкту та процес її формування має ітеративний характер, так як базується на теоретичних та експериментальних дослідженнях [10, с. 62].

Концептуальна модель управління економічним потенціалом торговельного підприємства складається з таких елементів: теоретичне, організаційне забезпечення, практична реалізація та результат.

В найбільш широкому розумінні під управлінням економічним потенціалом розуміють — процес прийняття і здійснення управлінських рішень, спрямованих на раціональне використання, оптимізацію і нарощування економічного потенціалу підприємства з метою досягнення поставлених цілей і забезпечення стійкого функціонування і розвитку підприємства [5, с. 21; 1, с. 72; 4, с. 13].

Аналіз теорії і практики управління економічним потенціалом підприємства виявив наступні підходи щодо процесу його управління [3, с. 15-16; 2, с. 9-10; 1, с. 73; 7, с. 24]:

1. *Системний* є одним із основних підходів у процесі управління економічним потенціалом. Дає можливість пояснити будь-який вид діяльності, базуючись на закономірностях та взаємозв'язку його структурних елементів, що в результаті створює можливість для їх більш ефективного використання.

2. *Функціональний*, який передбачає визначення функцій, які потрібно виконати для забезпечення максимальної ефективності управління економічним потенціалом.

3. *Інтеграційний*, який спрямований на дослідження посилення взаємозв'язків, об'єднання та взаємодію між окремими структурними елементами економічного потенціалу.

4. *Ситуаційний*. Орієнтований на досягнення альтернативних цілей і забезпеченні максимальної адаптації до умов конкретної ситуації в процесі управління економічним потенціалом підприємства.

5. *Структурний*. Заснований на структуризації економічного потенціалу і визначенні його значимості, пріоритетів серед його елементів з метою встановлення раціональності співвідношення і підвищення обґрунтованості розподілу ресурсів між ними.

6. *Цільовий*. Передбачає визначення ефективності системи управління економічним потенціалом як здатність досягти визначенні цілі за допомогою раціонального управління кожною його складовою.

7. *Процесний*. У рамках цього підходу управління економічним потенціалом розглядається як мережа взаємозв'язаних процесів, яка в свою чергу також виступає процесом.

Виходячи з того, що існує безліч підходів до управління економічним потенціалом, можна стверджувати про його багатоаспектність. Виходячи з цього, процес управління економічним потенціалом підприємства — це складна економічна система з притаманними тільки їй певними властивостями [11, с. 27]:

- *складність* — економічний потенціал торговельного підприємства включає складові, які у свою чергу, можна поділити на дрібніші елементи;
- *структурність* — економічному потенціалу торговельного підприємства притаманна певна ієрархічна побудова, яка відображає зміст і співвідношення його складових і здатна підтримувати цілісність;

- *динамічність* — економічний потенціал торговельного підприємства формується та розвивається в умовах нестабільного середовища, враховуючи його відкритість та динамічність змін зовнішнього середовища, вивчати потенціал в статистичному стані неможливо;
- *адаптивність* — економічний потенціал торговельного підприємства має швидко реагувати на зміни, які відбуваються у внутрішньому та зовнішньому середовищі;
- *пропорційність* — усі структурні елементи економічного потенціалу формуються в умовах узгодженості їх кількості;
- *часова обмеженість* — реалізація економічного потенціалу підприємства — це завдання довгострокового характеру, що зумовлено неможливістю врахування всіх факторів впливу на його величину у короткостроковому періоді;
- *реалістичність* — чинники, що формують економічний потенціал, повинні мати конкретну практичну спрямованість.

Основне завдання управління економічним потенціалом полягає не тільки в обґрунтуванні перелічених властивостей та використанні під час управління підприємством, але й спроможність ідентифікувати та сформулювати ті, які є визначальними для стратегічного управління торговельним підприємством.

Сукупність підходів, якими користується підприємство при управлінні складає її методичний інструментарій управління економічним потенціалом. Підходи в управлінні економічним потенціалом мають особливе значення в управлінні торговельними підприємствами, оскільки сучасне динамічно розвиваюче зовнішнє середовище вимагає застосування інноваційних підходів які забезпечують спроможність раціонально й ефективно приймати стратегічні рішення, що в свою чергу забезпечить успіх торговельних підприємств у довгостроковій перспективі. Використання лише системного підходу до управління економічним потенціалом підприємства є недостатнім, оскільки він спрямований лише на дослідження об'єкта управління, залишаючи поза увагою детальний аналіз факторів макрооточення підприємства, методів, функцій та складових управлінського впливу на економічний потенціал суб'єкта господарювання. Дослідження цих складових доцільно за умови застосування процесного підходу. Виходячи з цього, вважаємо доцільним використання процесно-системного підходу (рис. 1) до управління економічним потенціалом торговельного підприємства, оскільки це універсальний, прогресивний, сучасний метод управління, який полягає в побудові бізнес-процесу системи управління кожною складовою економічного потенціалу, її організацію та управління для досягнення максимальної ефективності діяльності.

Потенціалом торговельного підприємства» має вхід (вся сукупна, необхідна інформація для досягнення стратегічної мети підприємств) і вихід (результат ефективна система управління економічним потенціалом). Даний бізнес-процес виступає в якості моделі для торговельних підприємств, однак слід пам'ятати, що кожне підприємство є унікальним і не існує єдиного правильного процесу управління економічним потенціалом підприємства.

Перейдемо до розгляду елементів теоретичного забезпечення системи управління економічним потенціалом підприємства, а саме: об'єкта, мети, задач, функцій та принципів.

Об'єктом управління в даному випадку є економічний потенціал торговельного підприємства. Головною метою управління економічним потенціалом торговельного підприємства в рамках процесно-системного підходу є розробка та обґрунтування теоретико-методичного забезпечення ефективності управління кожним структурним елементом економічного потенціалу з урахуванням визначених невикористаних резервів та визначення стратегій розвитку підприємств.

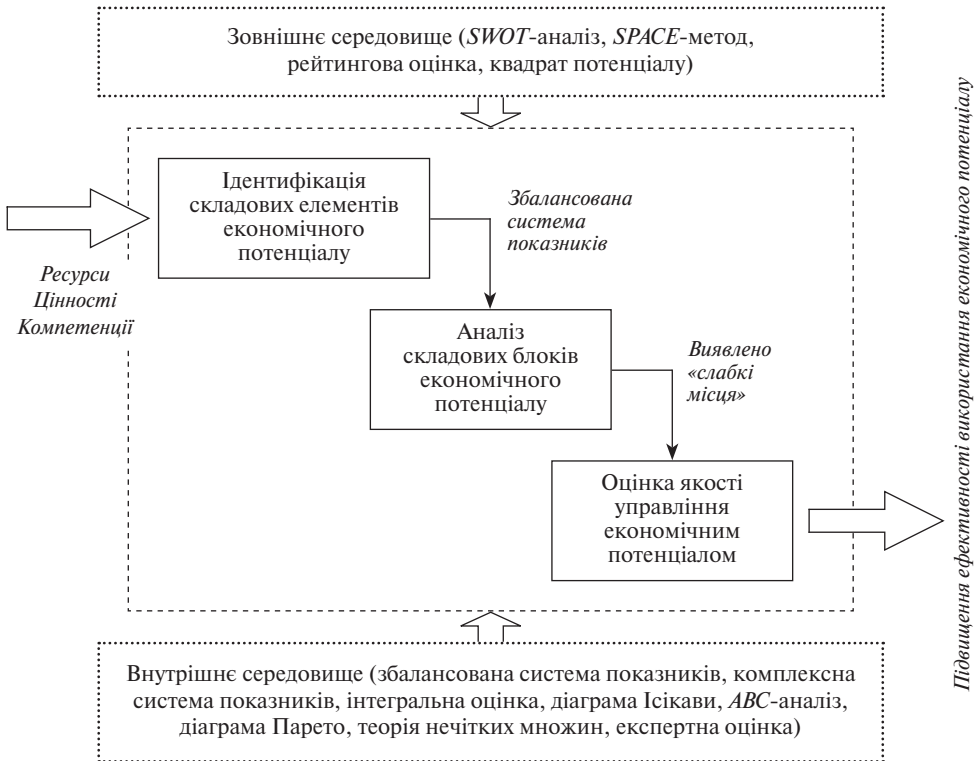


Рис. 1. Процесно-системний підхід до управління економічним потенціалом

Для досягнення поставленої мети визначено основні завдання управління економічним потенціалом торговельного підприємства:

- забезпечення збалансованого зростання кожного структурного елементу в сукупному економічному потенціалі підприємства;
- визначення ключових індикаторів кожного структурного блоку економічного потенціалу;
- підвищення ефективності управління економічним потенціалом
- обґрунтування оптимальної стратегії управління економічним потенціалом;
- визначення невикористаних резервів зростання кожного структурного елементу економічного потенціалу.

Проведене дослідження показало, що існує величезний набір різноманітних функцій управління економічним потенціалом підприємства. Однак ключовими є такі класичні функції управління: прогнозування, мотивація, організація, контроль (рис. 2). Перелічені функції управління відображають виділені нами основні стадії процесу управління економічним потенціалом.

Крім того, реалізація процесно-системного підходу до дослідження проблеми управління економічним потенціалом підприємства вимагає наявності певної системи принципів. Аналіз економічної літератури із зазначеної проблеми дозволив визначити наступні принципи ефективного управління економічним потенціалом торговельного підприємства: цілеспрямованості, гнучкості, динамічності, збалансованості, системності, принцип орієнтації на процесний підхід, своєчасного прийняття управлінських рішень, оптимального викорис-

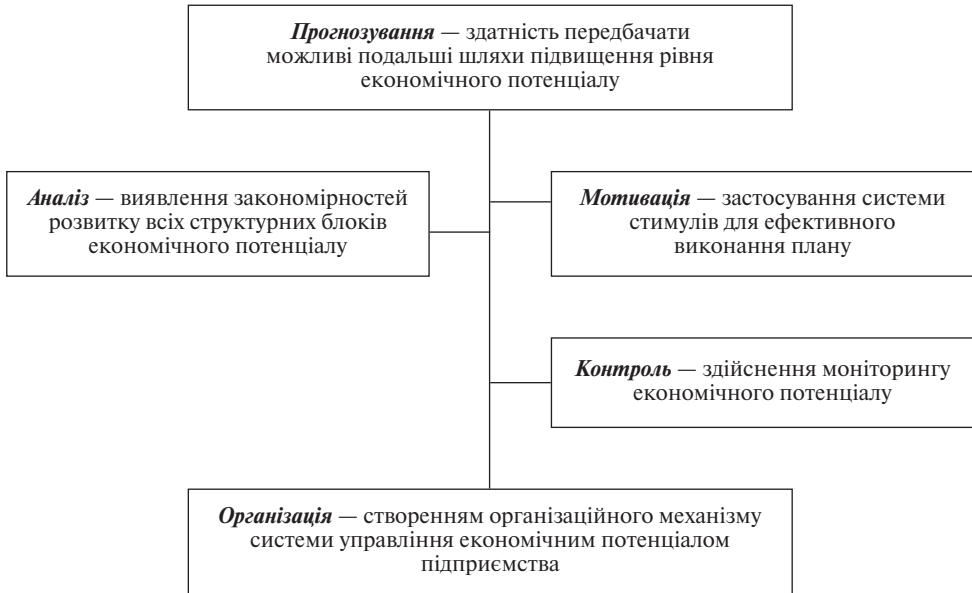


Рис. 2. Функції управління економічним потенціалом підприємства

тання ресурсів, спроможність швидко реагувати та пристосовуватись до змін, контролю.

Принципи управління економічним потенціалом підприємства повинні застосовуватись на підприємстві лише в системі, доповнюючи одне одного та створюючи конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Наступною складовою концептуальної моделі є організаційне забезпечення. Організаційне забезпечення — це сукупність організаційних заходів, які здійснюються з метою підвищення рівня управління економічним потенціалом торговельного підприємства. Процес формування потенціалу підприємства загалом характеризується одним із напрямків його економічної стратегії і полягає у створенні й організації системи ресурсів і компетенцій таким чином, щоб результат їхньої взаємодії був чинником успіху в досягненні цілей діяльності підприємства. Враховуючи основну мету сучасного підприємства — створення вартості — у багатьох дослідженнях відзначено, що «...збільшення загального економічного потенціалу підприємства як сукупності економічних ресурсів та можливостей для розвитку компанії визначає взаємовплив потенціалу та ринкової вартості підприємства» [8, с. 193]. Закономірності формування й розвитку потенціалу можуть бути розкриті через аналіз його складників та комплекс зв'язків між ними. При цьому деякі автори акцентують, що «...в основі побудови системи цих факторів повинен лежати принцип сфери впливу на елементи потенціалу, відповідно до якого усі фактори можна класифікувати на зовнішні і внутрішні відносно формування та розвитку потенціалу» [6, с. 135].

Практична реалізація передбачає ефективне використання організаційного забезпечення з метою розробки стратегії управління як самим підприємством так і його економічним потенціалом, а також визначення невикористаних можливостей зростання економічного потенціалу за його структурними блоками.

Результатом управління економічним потенціалом виступає забезпечення стабільного та ефективного розвитку торговельного підприємства у довгостроковій перспективі.

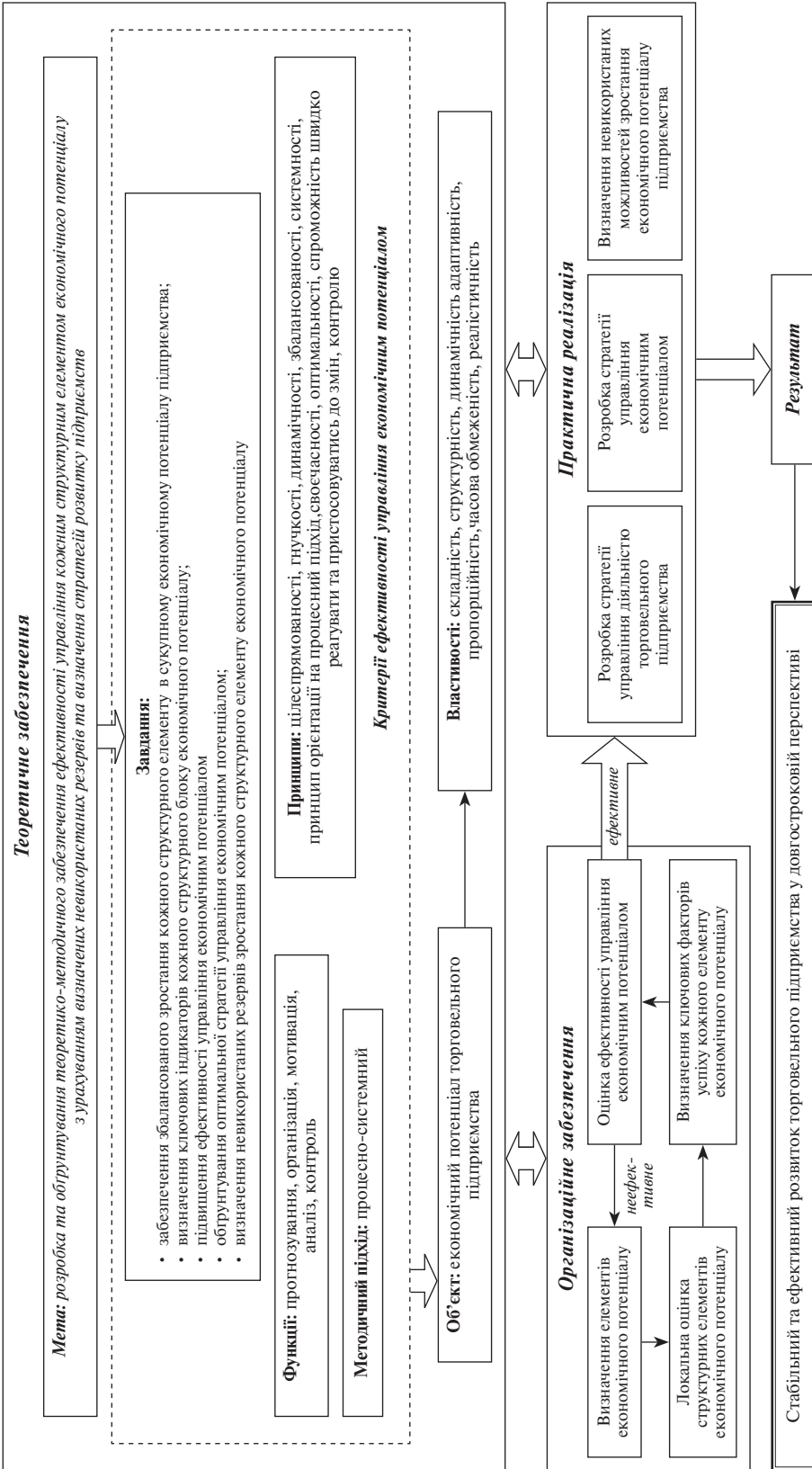


Рис. 3. Концептуальна модель управління економічним потенціалом торговельного підприємства

Концептуальна модель управління економічним потенціалом торговельного підприємства наведена на рис. 3.

Концептуальний підхід до управління економічним потенціалом торговельного підприємства є науково-обґрунтованою системою дій управлінського процесу, спрямованою на вироблення ефективних рішень на основі розуміння єдності усіх його структурних елементів.

Запропонована концептуальна модель управління економічним потенціалом ґрунтується на процесно-системному підході, що дає змогу формувати ефективну систему управління економічним потенціалом, а також дає змогу виявити приховані можливості та перетворити їх на потенційні переваги, що в свою чергу підвищить ефективність управління кожною складовою економічного потенціалу підприємства, загальний рівень управління економічним потенціалом, а також забезпечить стабільний та ефективний розвиток торговельного підприємства в стратегічній перспективі.

Перспективами подальших досліджень є розробка організаційно-економічної моделі оцінки економічного потенціалу торговельних підприємств.

В статті раскрыта сущность, содержание и основные составляющие концептуального подхода к управлению экономическим потенциалом торгового предприятия; рассмотрены теоретическое и организационное обеспечение, практическая реализация и результат такого подхода, определены направления совершенствования процесса управления экономическим потенциалом торговых предприятий.

The paper disclosed the nature, content and the basic components of a conceptual approach to the management of the economic potential of commercial enterprise, the theoretical and organizational support, practical implementation and the results of such an approach, identify areas to improve the management of the economic potential of commercial enterprises.

ЛІТЕРАТУРА

1. Ареф'єва О. В. Економічні засади формування потенціалу підприємства / О. В. Ареф'єва, Т. В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 7(85). — С. 71-76.
2. Безгінова Л. І. Загальнонаукові підходи до формування економічного потенціалу підприємства. Управління економічним потенціалом підприємства: тези доповідей всеукраїнської науково-практичної конференції, 26 вересня 2008 р.; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі / Л. І. Безгінова. — Х.: ХДУХТ, 2008. — С. 9-10.
3. Бутріменко Г. М. Загальні підходи щодо формування потенціалу підприємства. Управління економічним потенціалом підприємства: тези доповідей всеукраїнської науково-практичної конференції, 26 вересня 2008 р.; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі / Г. М. Бутріменко. — Х.: ХДУХТ, 2008. — С. 15-16.
4. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навчальний посібник] / [О. К. Добикіна, В. С. Рижиков, С. В. Касьянюк та ін]. — К.: Центр учбової літератури, 2007. — 208 с.
5. Лапіна Є. В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління: Автореф. дис. ... док. екон. наук: 08.07.01 [текст] / Є. В. Лапіна; Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут». — Х., 2006. — С. 21.
6. Капінос Г. І. Інноваційний потенціал підприємства: сутність, складові та принципи формування [текст] / Г. І. Капінос, О. М. Радюк // Наука й економіка. — 2007. — № 2 (6). — С. 130-136.
7. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навчальний посібник] / Н. С. Краснокутська. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 352 с.
8. Максименко І. О. Ринкова вартість підприємства як результат реалізації його економічного потенціалу [текст] / І. О. Максименко, В. І. Бокій // Вісник Хмельницького національного університету. — 2008. — № 3, т. 1. — С. 192-221.

9. Новый философский словарь / сост. А. А. Грицанов. — 2-е изд., перераб. и дополн. — Мн.: Интерпрессервис; Книжный Дом, 2001. — 1280 с.
10. Отенко И. П. Стратегическое управление потенциалом предприятия : [монография] / И. П. Отенко. — Харьков: Изд. ХНЭУ, 2006. — 256 с.
11. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посіб.] / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. — 2-ге вид., без змін. — К.: КНЕУ, 2006. — 316 с.

Представлено в редакцію 02.04.2012 р.

УДК 338.001.36

Ю. В. Горбатенко, м. н. с., Донецький національний університет

ГЕНЕЗИС НАУКОВОЇ ДУМКИ ПРО СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ

У рамках узагальнення теоретичних підходів до визначення сутності виробничо-господарських систем у статті виокремлені особливості їх функціонування, означені сутнісні характеристики. Наведена еволюція теорії виробничо-господарських систем як об'єкта організації, а також виявлено, що кожна з економічних течій і шкіл фокусувалася на новому аспекті їх розвитку.

Ключові слова: генезис, виробничо-господарські системи, історичний аналіз, економічна школа, еволюція, етап розвитку, теорії управління.

Однією з найгостріших проблем в умовах глобалізації є забезпечення сталого функціонування та розвитку суб'єктів господарювання реального сектора економіки. Сучасний етап розвитку української економіки характеризується високими темпами міжнародної інтеграції, стандартизацією і гармонізацією правових та економічних відносин, появою підприємств різних форм власності у всіх сферах господарювання. Все це обумовлює появу жорстких фінансових та економічних вимог, об'єктивність яких орієнтує підприємства на ефективну та рентабельну діяльність в економічній середі, умовою якої є інтеграція суб'єктів господарювання з метою створення складних виробничо-господарських систем.

Діяльність виробничо-господарських систем як первинної відтворювальної ланки народного господарства України є ефективною формою концентрації ресурсів і забезпечення комунікаційних зв'язків і стосунків, що створює передумови використання і залучення додаткового потенціалу, досягнення мети розвитку за рахунок розробки і реалізації відповідних управлінських рішень. Підвищення ефективності діяльності виробничо-господарських систем впливає на зріст економічної активності, поповнення дохідної частини бюджету, реалізації соціальних програм та зростання якості життя населення території їх розташування.

Об'єктивні закони та закономірності сучасного етапу економічного розвитку вимагають перегляду класичних підходів до управління діяльністю виробничо-господарських систем. Зміни, що стали передумовою еволюції підходів до управлінських систем, викликані науково-технічним прогресом та інноваційним розвитком, переходом від аграрного до індустріального та інформаційного типів виробництва та іншими причинами.

Впродовж останніх років вивченню питань, пов'язаних із процесами розвитку, а також проблем формування конкретних напрямків організації виробничо-господарських систем і управління ними приділяється все більше уваги. Різні аспекти розвитку виробничо-господарських систем досліджувались у роботах відомих вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як: І. Алексєєв, О. Белоус, Дж. Беннінгер, С. Бір, В. Бурков, Дж. К. Гелбрейт, Ф. Глісін, П. Друкер, М. Кастельс, Н. Кизим, К. Колін, Б. Кульчицький, А. Курочкін, Дж. Масуда, С. Мочерний, Є. Пасхін, О. Ракітов, А. Тоффлер, А. Устименко, А. Урсул, Р. Фатхудинов, О. Чухно.

Високо оцінюючи наявний науковий доробок, який використано як підґрунтя цього дослідження, слід зазначити, що питання теоретичного обґрунтування, методології формування та ефективного функціонування виробничо-господарських систем потребують уточнювання цього поняття. Зараз не існує єдиного підходу до визначення поняття «виробничо-господарська система», що обумовлено багаточільовим характером його використання, а також відмінностями у традиціях, культурі, політиці і практиці розвитку бізнеса у різних регіонах і країнах. Зміни поглядів на визначення виробничо-господарської системи як об'єкта організації безпосередньо пов'язані з еволюцією управлінської думки і систем управління. Разом з тим, можливо узагальнити основні підходи до використання зазначеної категорії, описати усталені теоретичні і методологічні концепції.

Таким чином, метою статті є визначення сутності виробничо-господарських систем, їх особливостей, та аналіз тенденцій еволюції теорії виробничо-господарських систем як об'єктів організації з точки зору представників різноманітних економічних течій.

При розробці теоретичних питань, особливо понять «система» і «виробничо-господарська система», думки вчених-економістів мають певні розбіжності. Різні науковці підходять до трактування цих дефініцій по-різному, в залежності від того, яку галузь науки вони представляють, що дозволяє зробити акцент на різних аспектах цього поняття.

Так, В. Плаксін [1] стверджує, що система — це організація, але обмежена рамками простору. Д. Хан [2] вважає, що система — це «упорядкована сукупність елементів, між якими існують певні зв'язки». Є. Піскун [3] підкреслює, що система являє собою ряд взаємопов'язаних і взаємовпливаючих елементів, дія яких спрямована на досягнення єдиної мети. На наш погляд, найбільш містким є наступне визначення: система є великою кількістю пов'язаних між собою компонентів тієї чи іншої природи, впорядкованих стосовно відносин, що володіють цілком визначеними якостями, ця множина характеризується єдністю, яка виявляється в інтегральних якостях та функціях множини [4].

Що ж стосується виробничо-господарської системи, то визначенню цього поняття присвячено доволі велика кількість наукових праць. Так, дослідники західної соціально-економічної думки Дж. Беннінгер, А. Тоффлер, М. Кастельс і П. Друкер у своїх працях вивчають господарчо-виробничу систему як систему взаємодії суспільства і економіки через дію різних факторів: технології, соціальної структури, динаміки потреб, моральних цінностей і культури [5, 6].

Американський науковець С. Бір виробничо-господарською системою вважає таку складну динамічну систему, яка завдяки плануванню і контролю над вхідними, проміжними і вихідними перемінними певних матеріальних факторів на тому чи іншому підприємстві здійснює цілеспрямований процес перетворення окремих факторів виробництва у необхідну продукцію з метою отримання максимального прибутку у межах можливостей і згідно загальних прагнень підприємства в цілому [7].

Дослідженню сутності і особливостей виробничо-господарських систем присвячено багато праць російських науковців. Так, відомий економіст Р. Фатхутдінов у своїй праці «Організація виробництва» [8] дорівнює виробничо-господарські системи комплексам, які піддаються аналізу, синтезу, конструюванню, регулюванню та оцінці їх функціонування. Тобто, розглядає їх як категорію, що вміщує внутрішні взаємозв'язки та єдність різних аспектів суспільної діяльності, що спрямована на зміни виробничої діяльності.

У свою чергу, В. Бурков вважає, що виробничо-господарські системи — це велика складна система взаємопов'язаних взаємообумовлених елементів виробничого процесу (предмети праці, засоби праці, праця) та елементів технічної та організаційної упорядкованості виробництва (технологія, організація виробни-

цтва, організація праці, управління), функціонування якої здійснюється у сфері суспільного виробництва і спрямовано на виготовлення і реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру [9].

Схожу думку на сутність виробничо-господарської системи має російський науковець-економіст Ф. Глісін, який уявляє її як єдність виробничо-господарської структури (управління ресурсами) і структури системи управління (управління ефективним використанням ресурсів при реалізації мети виробничо-економічної системи) [10].

Деякі автори, які безпосередньо розглядають у своїх працях категорію «виробничо-господарська система», не дають їй чіткого визначення. Таке визначення терміна представлено, наприклад, у роботі А. Курочкина, який вважає виробничо-господарську систему особливим чином упорядкованою системою виробників і споживачів матеріальних і нематеріальних благ і послуг [11].

Український вчений І. Алексєєв визначає виробничо-господарську систему як форму господарювання, що може поєднувати в своєму понятті різні за своїм виробничо-господарським змістом, за організаційно-правовою формою, за масштабами виробничо-господарської діяльності та іншим ознакам групи підприємств, а також їх об'єднання з установами і організаціями різних сфер економічної діяльності, наприклад, банками, фінансовими і страховими компаніями та іншими [12].

А от Н. Кизим у своєму дослідженні «Організація великомасштабних економіко-виробничих систем» [13] під виробничо-господарською системою розуміє конкретні поєднання відносин, форм, методів і засобів, які забезпечують функціонування економіки, підтримку динамічної рівноваги відтворювальних процесів, що в ній відбуваються.

Особливий науковий інтерес викликають праці С. Мочерного [14] і О. Устенко [15], які в якості основного підходу у дослідженнях використовують системний, і у зв'язку з цим виробничо-господарську систему уявляють в якості процесу взаємодії наступних п'яти елементів: виробничих сил, техніко-економічних відносин, організаційно-економічних відносин, виробничих відносин, базисних елементів господарчого механізму.

Аналіз наведених визначень дозволяє виокремити ряд особливостей, які слід враховувати при визначенні сутності виробничо-господарських систем (рис. 1). При цьому сутність виробничо-господарської системи можна розкрити через підсистеми відносин:

- *суспільно-виробничі відносини* — визначають мету виробництва, його соціальний тип; це відносини власності, плановірності, характеру праці;
- *техніко-економічні відносини* — характеризують спосіб організації і управління економічного життя, спосіб регулювання процесу відтворення, форми реалізації власності, узгодження економічних інтересів держави, суб'єктів господарювання, трудових колективів та окремих робітників.

Необхідно зауважити, що виробничо-господарська система є відкритою, на її розвиток мають певний вплив політико-правові форми регулювання економічних відносин, через які відбувається реальна взаємодія між різними елементами формації. Окрім того, у процесі створення матеріальних благ чи послуг для задоволення окремих людей, соціальних груп і суспільства в цілому, виробничо-господарська система інтенсивно впливає на зовнішнє оточення, яке, в свою чергу, примушує систему змінювати свої якісні і кількісні параметри.

Таким чином, виробничо-господарська система являє собою цілісний комплекс взаємопов'язаних елементів матеріально-технічної і соціальної природи, що взаємодіють із зовнішньою і внутрішньою економічною середою та цілеспрямовано і плановірно комбінуються для досягнення позитивного кінцевого фінансового результату шляхом виробництва і реалізації продукції та послуг.

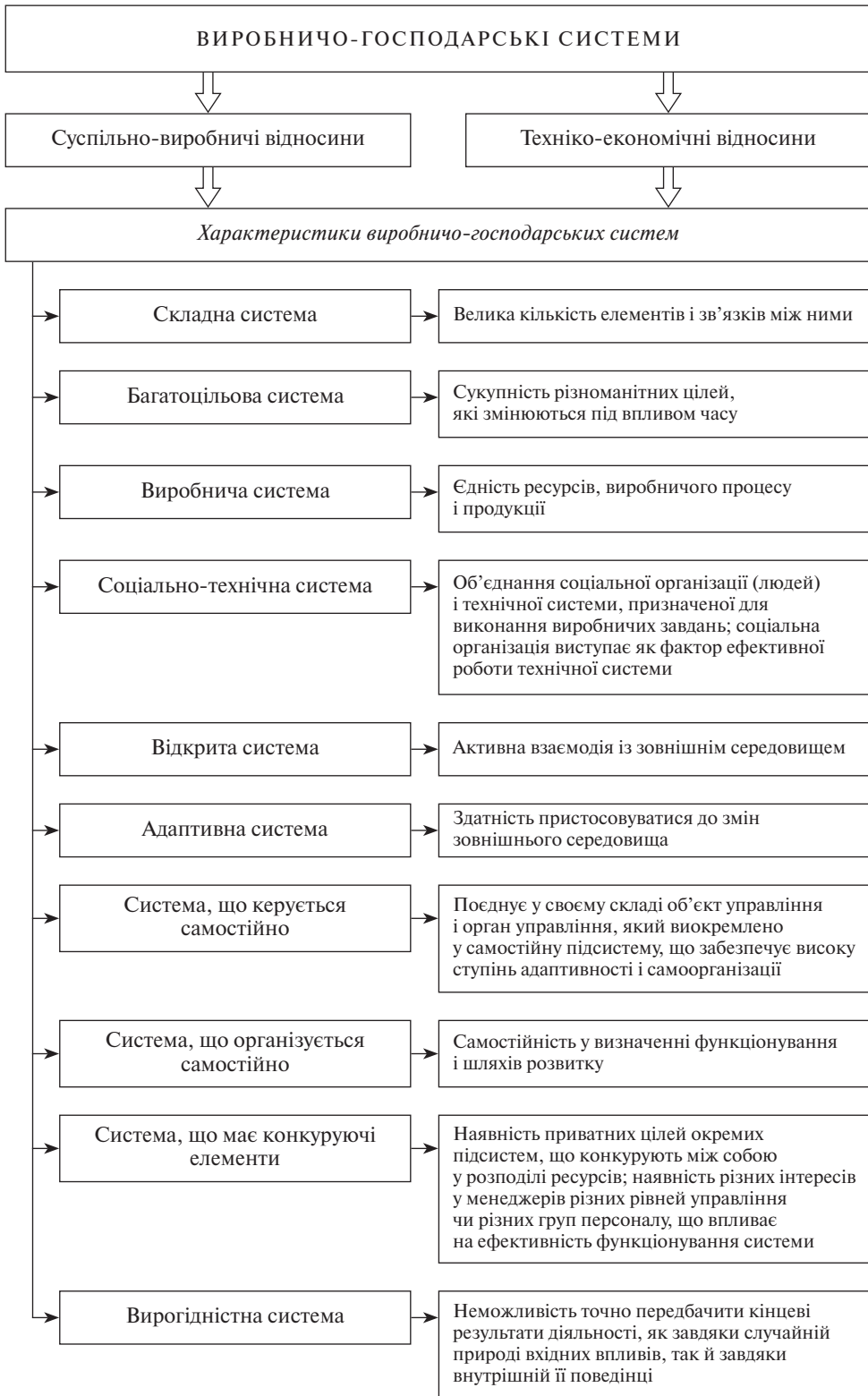


Рис. 1. Особливі риси виробничо-господарських систем

Оскільки управління притаманне усім системам, у тому числі і виробничо-господарським, на наш погляд, можна виділити декілька етапів підвищення зацікавленості до проблеми розвитку виробничо-господарських систем, що пов'язано з еволюцією виробничої думки і систем управління. Необхідно зазначити, що ці етапи становлять не обмежені за часом періоди домінування певних концепцій, а сплески зацікавленості до проблем формування і функціонування виробничо-господарських систем, які фокусуються на якому-небудь новому аспекті їх розвитку.

Так, перший етап розвитку теорії виробничо-господарських систем як об'єкта організації можна охарактеризувати як класичний, тобто пов'язаний зі становленням науки про управління суб'єктами господарювання — підприємствами, які за своєю економічною сутністю є виробничо-господарською і соціально-технічною системами, що мають за мету задоволення потреб суспільства. При цьому можна виокремити п'ять уявлень про виробничо-господарську систему.

Виробничо-господарська система як виробнича машина, елементи якої для досягнення максимальної продуктивності повинні функціонально підганятися один під один. При цьому робітник розглядається як найбільш адаптивний елемент системи і є технічним елементом виробничого процесу нарівні зі станками, матеріалами та інструментом. Так, засновник цього напрямку Фредерік Уінслоу Тейлор у монографії «Принципи наукового менеджменту» (1911 р.) зауважує: «Максимальний добробут може бути досягнутий лише у результаті можливої найбільшої продуктивності людей і машин підприємства. ... найважливішим завданням повинно бути навчання і розвиток кожного окремого робітника підприємства для того, щоб він мав давати труд найвищої якості» [16]. До представників цього напрямку також можна віднести Ф. Гілберта, Г. Ганта, Г. Форда, П. Керженцева.

Виробничо-господарська система як абстрактна формалізована система, що складається з матеріальних, нематеріальних, інформаційних, організаційно-економічних, соціально-психологічних та інших елементів і зв'язків, і має здатність не тільки пристосовувати форми своєї поведінки до закономірностей оточуючого середовища, але й активно впливати на нього завдяки механізму прямої і зворотньої передачі інформації (системний підхід). Це уявлення було сформовано у працях представників загальної теорії систем та кібернетики [17].

Виробничо-господарська система як соціальна система, яка знаходиться у постійній взаємодії із зовнішнім середовищем. «Вживання організацій залежить від підтримки рівноваги складного характеру у постійно флюктуатуючій середі... що потребує постійного внутрішнього коректування організацій», — зауважує у своєму дослідженні представник цієї теорії, американський науковець Честер Барнард [18]. Загальним фоном є системний підхід до підприємств і організацій як соціальних об'єктів управління. При цьому соціальна система протиставляється її оточенню і виокремлюється із зовнішнього середовища; у ній визначаються цільові підсистеми, які пов'язані відносинами ієрархії.

Виробничо-господарська система як неформальна структура з внутрішньо-організаційними взаємозв'язками у формі соціально-психологічних відносин. Згідно теорій «гуманістичних організацій», що розроблялися Е. Мейо, М. Фоллетом, Р. Лайкертом та іншими дослідниками, соціально-психологічні фактори чинять більш сильний вплив, ніж фізичні, при умові, що сама організація робіт вже достатньо ефективна. Звідси виникла спроба побудувати роботу виробничо-господарських систем, використовуючи концепції якості життя працівників, ротації праці, участі працівників в управлінні, розподілу влади і соціальної відповідальності.

Виробничо-господарська система як система управлінської поведінки людини в організації при застосуванні біхевіорального підходу. До найбільш визначних дослідників цього напрямку можна віднести А. Маслоу, Ф. Герцберга, В. Врума,

у працях яких розглядаються питання мотивації і стимулювання працівника для досягнення мети організації [19].

Другий етап розвитку теорії виробничо-господарських систем, на наш погляд, можна пов'язати з появою наприкінці ХХ сторіччя теорій, що безпосередньо не розглядали питання їх розвитку, але мали принципове значення для теорії організацій.

Так, теорія інститутів та інституційних перетворень, запропонована у кінці 1980-х років американським вченим Дугласом Нормом, розглядає ринок як структуру, що охоплює різноманітні інститути: закони, правила гри, певні кодекси поведінки, типи відносин і зв'язків — тобто розроблені людьми формальні і неформальні обмеження, а також фактори примушення, що структурують їх взаємодію. При цьому саме організаційні фактори обумовлюють інституційні зміни, а гнучкі інституційні структури дозволяють успішно здійснювати реформи [20].

Теорія реінжиніринга, засновниками якої можна вважати Майкла Хаммера і Джеймса Чампі, і сформульована у книзі «Реінжиніринг корпорації: маніфест революції у бізнесі» [21], розглядає питання фундаментального переосмислення і радикального перепроєктування бізнес-процесів для досягнення суттєвих покращень показників ефективності. При цьому головною метою реінжиніринга є різке прискорення реакції виробничо-господарських систем на зміни у вимогах споживачів при багаторазовому зниженні витрат всіх видів.

Ще одна теорія — теорія альянсів — пропонує горизонтальне об'єднання організацій для використання їх специфічних ринкових можливостей, які для окремої організації недосяжні. Це стосується, перш за все, спільного користування науково-технічними, інвестиційними і фінансовими ресурсами для більш ефективного їх використання [22].

Теорії виробничо-господарських систем, віднесені нами до третього етапу, формують конкретні напрями розвитку організацій та управління ними.

Згідно концепції життєвого циклу, функціонування виробничо-господарської системи за шкалою часу можна уявити у чотирьох стадіях: формування, інтенсивний зріст, стабілізація і криза. Причому, остання стадія може завершитися як ліквідацією, так і відродженням організації [23]. На кожній стадії реалізується специфічна стратегія розвитку, що дозволяє конкретизувати завдання організації, а також ідентифікувати особливості управлінських підходів і кадрового забезпечення.

Концепція внутрішніх ринків розглядає кластери, тобто об'єднання організацій, кожна з яких виконує свою роль, як достатньо стійку і гнучку структуру, що впливає на результати діяльності і систему управління цих організацій, дозволяє їм координувати свою діяльність, залучати нових партнерів. Діяльність кожного учасника вбудовується в об'єднання; в інтересах розвитку вони можуть мобілізувати і спільно використовувати ресурси, що належать окремим її членам. Таким чином, акцент зміщується з вивчення окремої організації як самостійної господарюючої ланки, що формує свою стратегію розвитку на основі узгодження внутрішніх ресурсів із станом зовнішнього середовища, до аналізу системи взаємодіючих фірм як єдиного ринкового утворення.

Концепція популяційної екології, засновниками якої є М. Хеннон і Д. Фріман, виникла на основі концепції життєвого циклу. Аналіз зовнішньої середовища виробничо-господарської системи виявив, що переважно вона складається із інших організацій. Існують межі щільності: кожна ніша у зовнішньому середовищі може підтримувати щільність до того часу, доки її ємність не буде вичерпнута. Таким чином, коли конкуренція за постачальників і споживачів досягне нездоланного рівня, деякі організації будуть витіснені іншими. Але більші організації, до яких відносяться виробничо-господарські системи, мають більшу структурну інерцію і володіють більшими ресурсами, тобто мають високу кількісну стійкість [24].

Узагальнюючи наукові погляди на сутність та особливості функціонування виробничо-господарських систем у контексті історичної еволюції, можна зробити висновок, що проблеми їх розвитку достатньо давно та різноманітно вирішуються економічною наукою. Сьогодні, при всіх різницях у підходах, загальною є думка, що виробничо-господарським системам притаманні риси інтегрованих підприємницьких, корпоративних та виробничих структур. Однак найбільш точно висвітлює їх сутність визначення з позиції системного підходу, в якому виробничо-господарська система являє собою цілісний комплекс взаємопов'язаних елементів матеріально-технічної і соціальної природи з високим рівнем взаємодії внутрішніх компонентів, розвиненими господарськими та управлінськими зв'язками, головною метою діяльності яких полягає у розробці, виробництві і реалізації певних видів продукції для досягнення позитивного кінцевого фінансового результату.

В рамках обобщения теоретических подходов к определению сущности производственно-хозяйственных систем в статье выделены особенности их функционирования, обозначены сущностные характеристики. Приведена эволюция теории производственно-хозяйственных систем как объекта организации, а также выявлено, что каждое из экономических течений и школ фокусировались на новом аспекте их развития.

In the framework of a generalization of theoretical approaches to the definition of industrial and economic systems in the article highlights the features of their operation, designated the essential characteristics. Shows the evolution of the theory of industrial and economic systems as the object of the organization, and also revealed that each of the economic and schools focused on a new aspect of their development.

ЛИТЕРАТУРА

1. Плаксин В. И. Основы системы инновационной деятельности предприятия / В. И. Плаксин. — Симферополь: ДиАйПи, 2009. — 333 с.
2. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Д. Хан. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 800 с.
3. Пискун Е. И. Тенденции развития производственно-экономических систем в Украине / Е. И. Пискун // Вісник СевНТУ. Серія: Економіка і фінанси. — 2010. — Вип. 109. — С. 120-122.
4. Тюхтин В. С. Отражение, системы, кибернетика / В. С. Тюхтин. — М.: Наука, 1972. — 256 с.
5. Злупко С. Формирование, развитие и современное состояние экономической системологии в Украине / С. Злупко // Экономика Украины. — 2005. — № 3 (512). — С. 77-83.
6. Экономическая кибернетика / [Ю. Г. Лысенко, П. В. Егоров, Г. С. Овечко, В. Н. Тимохин]. — Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2004. — 516 с.
7. Бир С. Мозг фирмы / С. Бир. — М.: Радио и связь, 1993. — 413 с.
8. Фатхутдинов Р. А. Организация производства : [учебник] / Р. А. Фатхутдинов. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 528 с.
9. Бурков В. Н. Экономические механизмы управления производством / В. Н. Бурков. — М.: МФТИ, 1996. — 32 с.
10. Глисин Ф. Деловая активность базовых промышленных предприятий / Ф. Глисин // Экономист. — 2002. — № 3. — С. 25-28.
11. Курочкин А. С. Организация производства / А. С. Курочкин. — К.: МАУП, 1997. — 116 с.
12. Алексеев І. В. Стратегія та регулювання інноваційного розвитку виробничо-господарських структур: дис. на здоб. наук. ступ. д-ра екон. наук: 08.02.03 / І. В. Алексеев. — К., 2002. — 409 с.

13. Кизим Н. А. Организация крупномасштабных экономико-производственных систем / Н. А. Кизим. — Х.: Бизнес-Информ, 2000. — 108 с.
14. Мочерний С. В. Економічна енциклопедія / С. В. Мочерний. — Т. 1. — К.: Видавничий центр «Академія», 2000. — 864 с.
15. Устенко О. Л. Теория экономического риска : [монография] / О. Л. Устенко. — К.: МАУП, 1997. — 164 с.
16. Тейлор Ф. Принципы научного менеджмента / Ф. Тейлор. — М.: Контроллинг, 1991. — 94 с.
17. Козаченко А. В. Управление крупным предприятием : [монография] / А. В. Козаченко, А. Н. Ляшенко, И. Ю. Ладыко. — К.: Либра, 2006. — 384 с.
18. Barnard Ch. The Functions of Executive: 30th Anniversary Edition / Ch. I. Barnard. — Harvard University Press Cambridge, Massachusetts and London, England, 1968. — 334 p.
19. Экономическая теория : [учебник для вузов]. Серия «Учебники и учебные пособия» — Ростов-на-Дону: Феникс, 2001. — 320 с.
20. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. — М.: Фонд экономической мысли «НАЧАЛА», 1997. — 190 с.
21. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Д. Чампи. — СПб.: Манн, Иванов и Фербер, 2005. — 288 с.
22. Гвишиани Д. М. Организация и управление / Д. М. Гвишиани. — 3-е изд., перераб. — М.: Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 1998. — 332 с.
23. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — М.: Дело, 1995. — 704 с.
24. Щербина В. В. Социальные теории организации / В. В. Щербина. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 264 с.

Представлено в редакцію 23.04.2012 р.