

УДК 65.011.47

В. П. Егоров, к. э. н., доцент, Донецкий национальный университет

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГИБКИХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

В статье определен методологический подход к оценке эффективности гибких организационных структур управления предприятиями на основе особенностей их функционирования.

Ключевые слова: гибкость, организационная структура управления предприятием, критерии оценки, эффективность производства, принципы организационного управления.

Оценка эффективности гибких организационных структур управления в рыночных условиях хозяйствования приобретает для предприятий важное значение. Однако общепринятая методология ее определения пока еще не разработана. Это объясняется прежде всего методологической сложностью такого рода расчетов.

Гибкость организационной структуры управления составляет неотъемлемую часть процесса производства, и конечные результаты ее воздействия отражаются в итоговых показателях работы предприятия, на которые кроме управления влияет и целый ряд других факторов. Благодаря этому для определения эффективности гибких организационных структур управления предлагаются использовать, главным образом, косвенные методы их оценок, характеризующих:

- эффективность производства — на основе данных о производительности труда, рентабельности производства, фондоотдачи или на базе интегрированного показателя;
- систему управления — с точки зрения ее экономичности, численности управленческих работников, расходов на содержание аппарата управления;
- отдельные элементы системы управления — по совокупности показателей, отражающих оценку кадров, технические средства, информационные системы управления;
- эффективность производства и систему управления — на базе синтетического показателя.

Такого рода оценки не исключают, а дополняют одна другую, внося определенный вклад в решение сложной методологической проблемы.

Вместе с тем разработка методологии определения эффективности гибких организационных структур управления предприятиями в значительной степени связана с выяснением сущности категории «эффективность гибких организационных структур управления». Этим определяется цель статьи. Рассмотрим это более подробно.

Социально-экономическая природа управленческой деятельности обуславливает правомерность рассмотрения эффективности гибких организационных структур управления части общей проблемы эффективности производства. При этом мы руководствуемся тем, что под эффективностью понимается уровень (степень) результативности работы (действия) в соответствии с производственными затратами.

Эффективность гибких организационных структур управления представляет собой ее результативность в сопоставлении с затратами, обеспечившими достижение целей управляемого объекта.

Категория «эффективность гибких организационных структур управления» присуща управлению промышленным производством вследствие производительного характера управленческого труда. В процессе функционирования гибких организационных структур управления используются средства труда (технические средства управления) и труд управленческих работников по выработке и реализации управленческих решений, связанных с разными аспектами производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Затраты на функционирование гибких организационных структур управления составляют часть издержек производства.

Кроме экономического содержания можно выделить такие аспекты процесса функционирования гибких организационных структур управления как:

- *методологический* — реализация принципов управления производством;
- *функциональный* — взаимодействие и взаимосвязь целей управления, функций и методов их реализации;
- *социально-психологический* — воздействие на социальные и психологические отношения людей в процессе производства;
- *технологический* — последовательность управленческих работ, процедур, операций по выработке и реализации управленческих решений;
- *организационный* — состав и взаимодействие организационных элементов, формирующих организационную структуру управления, призванную обеспечить оперативное и эффективное осуществление процесса управления в соответствии с целями и задачами управления.

Все указанные особенности отражают специфику оценки гибких организационных структур управления предприятиями.

Предприятие — есть единство организационно-технической и социально-экономических его сторон. Определяющим здесь является социально-экономическое содержание, рассматриваемое с позиций отношений собственности на средства производства.

Гибкость организационных структур управления как и непосредственно производство, также развивается в двух взаимосвязанных аспектах:

- организационно-техническом;
- социально-экономическом при определяющей роли социально-экономических факторов (рис. 1).

Исходя из этого, все многообразие воздействующих на гибкость организационных структур управления аспектов, можно сгруппировать в два направления и осуществлять ее оценку в социально-экономическом и организационно-техническом отношении.

В таблице 1 приведены направления оценки гибкости организационных структур управления предприятием, исходя из которых можно заключить, что гибкость организационных структур управления предприятиями оценивается в соответствии с ее основными целями и предусматривает формулирование качественных категорий и определение их количественного выражения.

Методология оценки гибкости организационных структур управления предприятиями включает определение:

- организационно-технических характеристик гибкости организационной структуры управления;
- степени влияния гибкости организационной структуры управления на организационно-технические характеристики производства;
- уровня использования ресурсов гибкости организационной структуры управления и их соотношения в ресурсах производства;



Обозначения:

- | | |
|----------------------------|---|
| 1. Коллективные отношения. | 7. Процедуры. |
| 2. Личностные. | 8. Операции. |
| 3. Управленческий труд. | 9. Кадры. |
| 4. Предмет труда. | 10. Коммуникации. |
| 5. Средства труда. | 11. Технические средства. |
| 6. Виды труда. | 12. Взаимодействие структурных элементов. |

Рис. 1. Методология оценки гибкости организационных структур управления предприятиями

- степени воздействия гибкости организационной структуры управления на социально-экономические результаты производства;
- уровень влияния гибкости организационной структуры управления на эффективность производства (рис. 2).

С точки зрения оценки гибкости организационной структуры управления предприятием она является мерой целесообразности изменений, вносимых в организационную структуру управления, и в итоге направлена на определение характера и содержания конкретных изменений в ней.

Таблица 1

**Направления оценки гибкости организационных структур
управления предприятиями**

Цель	Аспект	Характер	Показатели
Выявить состояние и направления развития гибкости организационной структуры управления предприятием	Организационно-технический	Организационно-технические характеристики гибкости организационной структуры управления предприятием	Оперативность, оптимальность, уровень квалификации кадров, техническая оснащенность управленческого труда
		Влияние на организационно-технические характеристики производства	Ритмичность, организационно-технический уровень, производственный цикл
Выявить эффективность гибкой организационной структуры управления предприятием	Социально-экономический	Состояние и использование ресурсов гибкости организационной структуры управления предприятием	Затраты на управление, численность административного аппарата управления, фонд заработной платы
		Соотношение ресурсов производства и организационной структуры управления	Удельный вес численности аппарата управления в общей численности работающих; доля затрат на управление в издержках производства
		Влияние на социальные результаты производства	Повышение материального и культурного уровня работников; повышение социальной активности коллектива
		Влияние на экономические результаты производства	Объем производства (реализация); прибыль
		Влияние на эффективность производства	Темпы роста производительности труда; рост фондоотдачи; снижение материальных затрат на единицу продукции

Содержание, состав и методология определения организационно-технических характеристик гибкости организационной структуры управления и ее отдельных элементов в определенной степени освещены в литературе и научных исследованиях [1, 2, 3]. Например, показатели оценки использования труда работников, занятых в управлении производством; уровень автоматизации; изменение удельного веса численности работников аппарата управления в общей численности промышленно-производственного персонала.

Разработан ряд методик оценки деловых, личных качеств руководителей и специалистов, занятых в управлении производством. Рекомендуется система показателей, характеризующих структуру управления:

- уровень централизации управления;
- специализации подразделений аппарата управления;
- рациональности структуры.

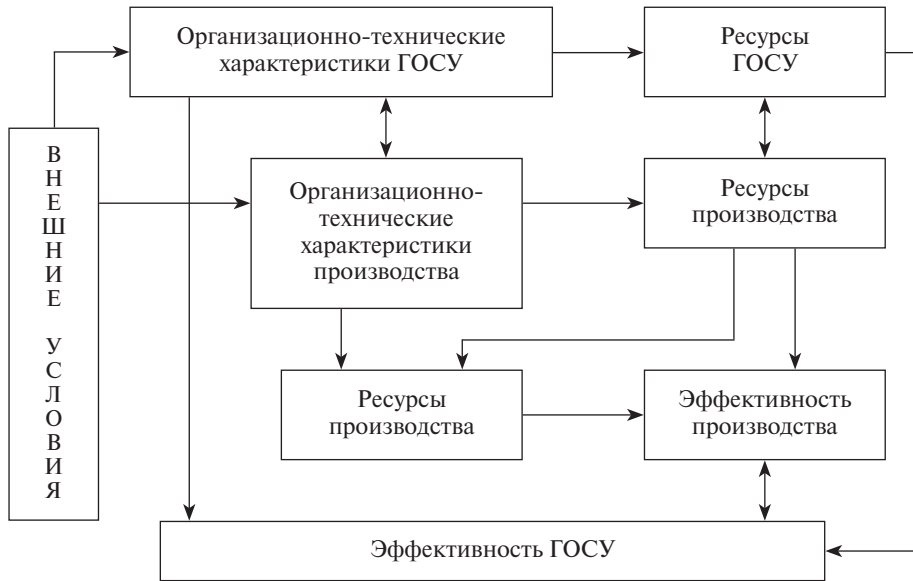


Рис. 2. Взаимосвязь эффективности производства и гибких организационных структур управления (ГОСУ)

Все они составляют организационно-техническую характеристику гибких организационных структур управления (ГОСУ), но не являются показателями ее эффективности.

В приведенной выше системе оценки эффективности гибких организационных структур управления является завершающей. Она характеризует интенсивность функционирования гибких организационных структур управления в обеспечении целей производственной системы и отражает как социально-экономическое, так и организационно-техническое содержание управления. Эффективность гибких организационных структур управления дополняет и обобщает оценку организационной структуры управления по созданию и поддержанию оптимальных организационно-технических условий производства и управления.

Таким образом, можно сделать вывод, что эффективность гибких организационных структур управления — это качественная категория, отражающая уровень и динамику процесса функционирования организационной структуры управления предприятием.

Управление производством, как целенаправленное воздействие, способствует достижению целей производства, обеспечению его эффективности, принципы которого основополагающие для определения эффективности гибких организационных структур управления.

Эффективность гибких организационных структур управления можно рассматривать как с экономических, так и с социальных позиций. Причем социальные результаты гибкой организационной структуры управления могут быть выражены в улучшении взаимоотношения сотрудников, в усилении интереса к труду, в улучшении условий труда.

В то же время социальные результаты гибких организационных структур управления выражаются в его экономических результатах. Поэтому в ходе дальнейшего рассуждения нами предусматривается, что экономическая эффектив-

ность гибких организационных структур управления отражает и социальный эффект. Когда речь идет о функционировании предприятия в целом, определяется полная эффективность (экономическая или социальная) и локальная эффективность — эффективность функционирования элементов организационной структуры управления.

В зависимости от цели определения, эффективность гибких организационных структур управления может быть:

- плановой, характеризующей запланированный уровень и динамику на перспективу;
- фактической, характеризующей достигнутый уровень и его динамику;
- нормативной, определяемой в соответствии с наиболее эффективными условиями функционирования организационной структуры управления;
- проектной, определяемой при проектировании новой организационной структуры управления (табл. 2).

Таблица 2

**Виды эффективности гибких организационных
структур управления (ГОСУ)**

Признак	Вид эффективности ГОСУ	Что определяется
По цели управления	1. Экономическая. 2. Социальная	1. Экономический результат управления. 2. Социальный результат управления
По отношению к задачам ГОСУ	1. Полная. 2. Локальная	1. Эффективность ГОСУ. 2. Эффективность элементов ГОСУ
По цели расчета	1. Плановая. 2. Фактическая. 3. Нормативная. 4. Проектная	1. Эффективность ГОСУ на планируемый период. 2. Эффективность ГОСУ на отчетный период. 3. Норматив эффективности ГОСУ. 4. Эффективность по проекту развития ГОСУ

Каждый из приведенных видов эффективности гибких организационных структур управления имеет свои особенности, и в то же время все они взаимосвязаны и взаимозависимы.

Проблема эффективности гибких организационных структур управления чрезвычайно многогранна. Наиболее важным в ней является вопрос об их критериях и показателях.

Критерий эффективности гибких организационных структур управления является мерой оценки эффективности функционирования организационной структуры управления.

В этой связи, для оценки эффективности производства предполагается:

- критерий эффективности производства (обобщающий показатель);
- показатели использования ресурсов производства производительность труда, фондоотдача, материалоемкость, рентабельность производства;
- коэффициенты эффективности и сроки окупаемости затрат на проведение организационно-технических мероприятий по совершенствованию производства.

Критерий эффективности гибких организационных структур управления должен отражать эффективность производства как результат воздействия управ-

ления (результативность управления) и величину финансовых, материальных и трудовых ресурсов для эффективного осуществления процессов управления. Исходя из этого, его можно рассматривать как обобщающий показатель полной эффективности гибких организационных структур управления предприятиями, являющийся мерой для сравнения эффективности действующих и проектируемых организационных структур управления. Частными выступают показатели эффективности использования ресурсов гибкости организационной структуры управления, составляющие основу локальной эффективности гибких организационных структур управления.

Таким образом, количественная оценка экономической эффективности гибких организационных структур управления по аналогии с эффективностью производства может быть представлена также системой показателей, включающей:

- критерий эффективности гибких организационных структур управления (обобщающий показатель);
- частные показатели эффективности использования ресурсов гибкости организационной структуры управления;
- показатели эффективности внедрения отдельных организационно-технических мероприятий по формированию гибкой организационной структуры управления.

Показатели эффективности гибких организационных структур управления определяются путем выявления динамики показателей эффективности производства (или их взаимосвязей), являющейся следствием управления и определенной совокупности затрат на управление.

Методологически определение критерия эффективности гибких организационных структур управления сводится к оценке результативности управления в повышении эффективности производства, для чего необходимо найти такие показатели, которые, с одной стороны, отражали бы эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия, а с другой — служили следствием эффективности гибких организационных структур управления.

Для исчисления эффективности гибких организационных структур управления необходимо также знать величину затрат на управление. Однако в своем абсолютном значении она не может быть использована для оценки эффективности гибких организационных структур управления вследствие различия объектов. Поэтому необходимо исчислять относительные величины, то есть удельные затраты на управление.

Исходя из этого, необходимо определить технико-экономические параметры объекта управления (предприятие). Имеется в виду разработка системы показателей, характеризующих его особенности.

Важнейшими экономическими параметрами объекта управления (предприятия) для определения удельных затрат на управление являются:

- численность работающих, обеспечивающих непрерывность и устойчивость производственного процесса, и фонд их заработной платы;
- промышленно-производственные основные фонды, непосредственно характеризующие производственные мощности и косвенно технический уровень производства;
- оборотные фонды, обеспечивающие непрерывность производственного процесса и косвенно характеризующие материалоемкость производства;
- издержки производства.

К удельным показателям относятся:

- удельный вес затрат на управление в издержках производства предприятия;
- затраты на управление, приходящиеся на единицу в стоимостном выражении производственных фондов;
- затраты на управление, приходящегося на одного работающего.

Наряду с количественной характеристикой объекта управления (предприятия) при определении удельных затрат на управление следует учитывать факторы, определяющие условия управления (сложность процессов управления) и влияющие на его трудоемкость:

- уровень развития кооперированных связей, характеризующий
- степень разделения труда и специализации;
- сложность технологических процессов, сложность выпускаемой продукции (рис. 3).

Таким образом, соотношение результативности управления и удельных управленческих затрат дает критерий для сравнительной оценки эффективности гибких организационных структур управления. Причем методология определения критерия эффективности имеет следующую последовательность:

- определение цели предприятия и цели организационной структуры управления;
- выбор показателей, отражающих результативность организационной структуры управления в достижении целей предприятия;
- определение всей совокупности затрат, связанных с функционированием организационной структуры управления;



Рис. 3. Эффективность гибких организационных структур управления

- технико-экономическая оценка управляемого объекта (предприятия) и выбор базы для соизмерения затрат на управление;
- исчисление удельных затрат на управление;
- определение соотношения результативности управления и удельных затрат на управление по сравниваемым организационным структурам управления — критерия эффективности.

По результатам исследований, проведенных автором, по проблеме эффективности гибких организационных структур управления, критерий полной экономической эффективности гибких организационных структур управления предприятиями может быть определен по следующим соотношениям (табл. 3).

Таблица 3

Определение эффективности гибких организационных структур управления

Показатели сравнительной оценки гибких организационных структур управления	Формулы для расчета
Удельные затраты на управление (U_z)	$U_z = \frac{Z_u \cdot 100}{F_{oc} K_1 + F_{ob} K_2}$
Результаты управленческой деятельности (R_u)	$R_u = \frac{T_1}{T_2}$
Критерий эффективности гибких организационных структур управления (E_u)	$E_u = \frac{R_u}{U_z}$
где Z_u — затраты на управление; F_{oc} — стоимость основных производственных фондов; F_{ob} — стоимость оборотных средств; T_1 — темп прироста производительности труда; T_2 — темп прироста фондовооруженности; 100 — вводится для увеличения абсолютной величины показателя; K_1 — коэффициент корректировки по уровню централизации управления предприятием; K_2 — коэффициент корректировки по уровню децентрализации управления предприятием	

В качестве базового показателя для определения удельных затрат на управление принята стоимость производственных фондов. Это обусловлено тем, что данный показатель является наиболее устойчивым экономическим параметром объекта управления (предприятия), и он служит базой для определения рентабельности производства.

Для оценки производственных фондов следует использовать действующий порядок их исчисления при определении уровня рентабельности, при котором в их состав входит среднегодовая стоимость основных производственных и оборотных средств.

Сопоставимость сравниваемых гибких организационных структур управления обеспечивается использованием коэффициентов корректировки. Коэффициент корректировки по уровню централизации управления предприятием (K_1) представляет собой величину отклонения уровня централизации управления по данному предприятию от наиболее высокого уровня централизации управления из сравниваемых гибких организационных структур управления.

Аналогично определяется коэффициент корректировки по уровню децентрализации управления предприятием (K_2).

Выбор отношений T_1/T_2 как результата управленческой деятельности обусловлен тем, что эта величина влияет на уровень всех важнейших экономических показателей. В свою очередь величина этого отношения зависит прежде всего от результативности управления. Кроме того, именно отношение прироста производительности труда к фондовооруженности позволяет судить о текущей эффективности управления в анализируемом периоде, в то время как отношение абсолютных величин неизбежно отражало бы результаты прошлых лет.

В приведенном соотношении показателей основные факторы, влияющие на эффективность производства, взаимосвязаны. Так при улучшении использования производственных фондов должна возрастать производительность труда, и, наоборот, плохое использование производственных фондов отразится на снижении суммы прибыли и снижении производительности труда. При ухудшении использования основных фондов производительность труда повышается главным образом в следствии роста фондовооруженности. Поэтому одним из условий эффективности производства должно быть превышение роста производительности труда над ростом фондовооруженности.

Для оценки эффективности гибких организационных структур управления производительность труда определяется в расчете на одного работающего, занятого как непосредственно в процессе производства, так и в процессе непромышленного характера.

Исходя из всего изложенного, критерий эффективности гибких организационных структур управления имеет следующее выражение:

$$E_u = \frac{R_u}{U_z} = \frac{T_1}{T_2} \div \frac{Z_u \cdot 100}{F_p} = \frac{T_1 F_p}{T_2 Z_u \cdot 100}.$$

При сравнении гибких организационных структур управления преимущество отдается гибкой организационной структуре с большим критерием эффективности, то есть, чем он выше, тем выше эффективность гибкой организационной структуры управления.

Например, согласно расчета, коэффициент эффективности гибких организационных структур управления на ОАО «Новогорловский машиностроительный завод» до использования предложенного механизма составлял 0,23, после 0,29, что оценивается как повышение уровня организационного управления данным объектом.

Для определения критерия эффективности гибкой организационной структуры управления непосредственно используются следующие показатели: темп прироста производительности труда и фондовооруженности; затраты на управление; стоимость основных производственных фондов и оборотных средств; показатели, косвенно показывающие объем производства; фондоотдача; численность работников; рентабельность.

В расчетах эффективности гибких организационных структур управления предприятиями надо учитывать сопоставимость условий функционирования предприятий. Требования к сопоставимости вызывают необходимость группирования предприятий с точки зрения их технологических особенностей.

Кроме того, при определении эффективности гибких организационных структур управления необходимо обоснование состава затрат на управление. Затраты на управление (Z_u) складываются из затрат на содержание аппарата управления предприятия (Z_a) и эксплуатационных расходов на содержание комплекса технических средств для нужд управления (Z_e):

$$Z_u = Z_a + Z_e.$$

Затраты на управление по предприятию определяются как суммарные по всем управленческим звеньям.

Таким образом, методология оценка эффективности гибких организационных структур управления имеет общую теоретическую основу с методологией определения эффективности производства и единые принципиальные положения применительно к оценке систем управления, отдельных элементов и мероприятий по совершенствованию управления производством.

У статті запропановані критерії оцінки ефективності гнучких організаційних структур управління підприємствами, на основі визначення особливостей їх функціонування.

In the article forming flexible organization structure of enterprises management has been developed on the theoretical, methodological and practical level.

ЛИТЕРАТУРА

1. Базилевич Л.А. Модели и методы рационализации и проектирования организационных структур управления. — Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1997. — 172 с.
2. Коноков Д.Г., Рожков М.А., Смирнов А.О. Организационная структура предприятий. Издание второе. — М.: ИСАП, 1999. — 176 с.
3. Beer, Stafford. Diagnosing the system for organizations: The managerial cybernetics of organization. — NY.: John Wiley & Sons, 2003. — 152 p.
4. Degraeve Z., Labro E., Roodhooft. An evaluation of supplier selection methods from a total cost of ownership perspective. European Journal of Operational Researches. Number 125, 2006. — Pp. 34-59.
5. Pine B.I. The New Frontier in Business Competition. — Boston: Harvard Business School Press, 2003. — 295 p.
6. Thomas I. New Product Development: Managing and Forecasting for Strategic Success. — № 4. — John Wiley & Sons, 2005.
7. Strategic Information Systems: A European Perspective. — № 4. — John Wiley & Sons, 2006.
8. Swift, Louise. Mathematics and statistics for business. Management and finance. — Houndmills etc.: McMillan, 2007. — 980 p.
9. Wheelen T., Hunger J. Strategic Management and Business Policy. — N. Y. Addison — Wesley Publishing Company, 2005. — 255 p.
10. David Boddy, Robert Ration / Management An introduction. Prentice — Hall.
11. Europe. London, New York, Sydney, Tokyo, Paris. — 2007. — 342 p.

Представлено в редакцію 20.01.2011 р.

УДК 658.167

О. В. Ходякова, старший преподаватель, Донецкий национальный университет;**Э. Ю. Терещенко**, к. э. н., доцент

МЕХАНИЗМ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ

В статье определены основные принципы механизма стратегического управления организационной устойчивостью производственно-хозяйственных систем. Установлено, что его основными элементами являются: диагностика, оценка и мониторинг организационной устойчивости на всех этапах жизненного цикла производственно-хозяйственных систем. Выявлены проблемы и причины организационной неустойчивости производственно-хозяйственных систем. Обоснован выбор показателей управления организационной устойчивостью производственно-хозяйственных систем на этапах их жизненного цикла и предложен мониторинг показателей, что дает возможность принимать эффективные решения по динамичному и сбалансированному экономическому развитию производственно-хозяйственных систем.

Ключевые слова: организационная устойчивость, производственно-хозяйственные системы, стратегическое управление, жизненный цикл, диагностика, оценка, мониторинг, показатели организационной устойчивости.

В условиях нестабильного экономического окружения, управление организационной устойчивостью производственно-хозяйственных систем направлено на поддержание эффективного состояния их деятельности на основе сбалансированного функционирования административно-управленческой, хозяйственной и производственной подсистем.

Для обоснования механизма стратегического управления организационной устойчивостью производственно-хозяйственных систем, прежде всего, необходимо определиться с проблемами, которые связаны с изменениями характера их взаимодействия с внешней средой. Рыночная ориентация современного развития экономики Украины, требует от производственно-хозяйственных систем умение приспособиться к внешней среде хозяйствования в условиях, когда сокращаются периоды стабилизационных этапов экономического развития, возникают новые отношения между участниками рынка, изменяется сущность важнейших экономических закономерностей. Функционирование рыночного механизма, как известно, возможно при условии самостоятельности экономических субъектов и экономической ответственности за использование ресурсов.

Необходимо отметить, что данному исследованию посвящены работы многих ученых, таких как: В. П. Стасюк [1], Р. Холл [2], В. Ф. Оберемчук [3], В. С. Пономаренко [4], С. А. Попов [5], П. В. Егоров [6, 7].

В связи с этим возрастает актуальность исследования развития предпринимательской активности, в рамках которой деятельность производственно-хозяйственных систем обеспечена их организационной устойчивостью и конкурентоспособностью, а организация управления адаптирована к современным правилам рыночной игры и направлена в первую очередь на анализ внешней

обстановки, что, в свою очередь, дает возможность решения внутренних проблем. Практическое решение проблем, которые необходимы для обеспечения достаточно стабильной работы производственно-хозяйственных систем в перспективе и в текущем периоде, зависит от степени освоения организационного управления.

Исходя из вышесказанного, целью предлагаемой статьи является разработка структуры механизма стратегического управления организационной устойчивостью производственно-хозяйственных систем, которая представлена на рис 1.

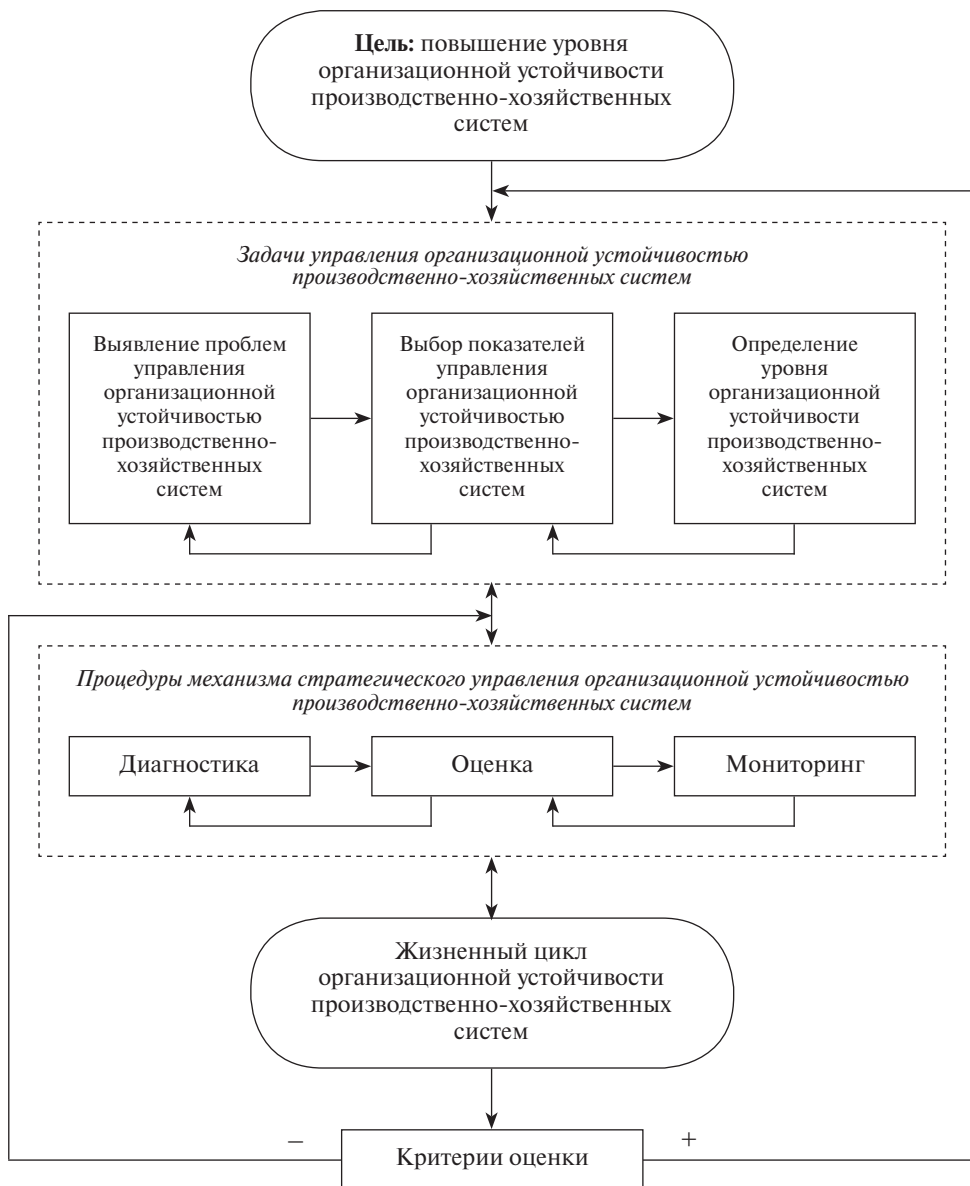


Рис. 1. Механизм стратегического управления организационной устойчивостью производственно-хозяйственных систем

Когда определена стратегия и конкретизирована тактика управления организационной устойчивостью производственно-хозяйственных систем, необходимым условием окончательного формирования их структурной политики является разработка концепции диагностики данного процесса, позволяющей правильно и быстро выявлять те фактические проблемы и узкие места управления организационной устойчивостью, которые возникают в связи с изменениями в производственно-хозяйственной сфере под влиянием развития рыночных отношений.

Практика управления организационной устойчивостью производственно-хозяйственных систем и научные исследования указывают на то, что потребность в его диагностики наступает в результате возникновения несоответствия, то есть определенных противоречий между организационной структурой и течением процессов производства, когда ход последних не стимулируется, а тормозится устаревшими формами организации деятельности производственно-хозяйственных систем. Эти несоответствия могут возникать по трем основным причинам:

- вследствие улучшения организации процессов управления;
- вследствие сдвигов в производственной структуре управляемого объекта;
- вследствие сдвигов в составе процессов управления.

Поскольку каждая из трех названных причин может возникнуть в условиях использования новых методов управления и применения новой технологии управления, число различных сочетаний причин, определяющих необходимость диагностики управления организационной устойчивостью производственно-хозяйственных систем, существенно увеличивается.

Так, например, изменения в организации процессов управления могут возникнуть, когда:

- сохраняются прежние методы и технология управления;
- сохраняются прежние методы, но применяется новая технология;
- сохраняется прежняя технология, но используются новые методы;
- изменяются и методы, и технология управления [2].

Изменения в производственной структуре управляемого объекта, как и сдвиги в составе процессов управления могут возникнуть при аналогичном соотношении методов и технологии управления.

Однако этими вариантами комплекс причин, которые могут обусловить возникновение ситуаций, требующих диагностики управления организационной устойчивостью производственно-хозяйственных систем, не исчерпывается. Организация процессов управления может измениться одновременно либо с изменениями в производственной структуре, либо с изменениями в составе процессов управления. Не исключается также случай, когда вместе с изменением организации действующих процессов управления изменяется и общий состав процессов, и производственная структура управляемого объекта. Степень влияния причин (факторов) требующих диагностики управления организационной устойчивостью производственно-хозяйственных систем не однозначны.

В настоящее время, следует отметить, что классификация факторов воздействующих на управление организационной устойчивостью производственно-хозяйственных систем, не получила должного развития. В этой связи, считаем, необходимым, факторы воздействия на управление организационной устойчивостью производственно-хозяйственных систем разделить на внутренние и внешние, а также (в другом аспекте) на основные и косвенные.

Рассмотрим выделенные факторы более конкретно.

Управление органически связано с производством, так как является его частью, поэтому основным внутренним воздействием на управление организационной устойчивостью производственно-хозяйственных систем является их производственная структура. Она представляет материальную основу производственно-хозяйственных систем и характеризуется составом основных и вспомо-

гательных цехов, формой взаимосвязи в процессе производства и основана на схеме производственных процессов. Большую роль для развития производственной структуры играют особенности выпускаемой продукции, ее номенклатура, тип производства, конструктивное и технологическое подобие изделий, характер и масштабы связей по кооперации, а также перспективы развития производственно-хозяйственных систем.

Таким образом, совершенствование производственной структуры, которое направлено на повышение организационно-технического уровня производства, требует применения более прогрессивных форм управления [1].

Кроме производственной структуры, прямо влияющей на характер управления организационной устойчивостью производственно-хозяйственных систем, также, большое значение имеют следующие внутренние факторы, которые оказывают на него косвенное воздействие:

- кадровый состав организационной структуры управления;
- система информационного обеспечения;
- материальное обеспечение;
- организация управленческого труда;
- развитие социально-психологических отношений [3].

В процессе управления организационной устойчивостью производственно-хозяйственных систем в условиях их жизненного цикла особенно большую роль играет развитие социально-психологических процессов в коллективе органа управления, поскольку управление производством требует участие масс не только в обсуждении общих правил, постановлений, но и непосредственно в их выполнении. Социальные факторы оказывают стимулирующее влияние на характер устойчивого функционирования производственно-хозяйственных систем.

Все социальные факторы, оказывающие влияние на управления организационной устойчивостью производственно-хозяйственных систем можно разделить на следующие группы:

в первую группу включаются мероприятия направленные на совершенствование социальной структуры коллектива. Использование в производстве новейших достижений науки и техники приводит к изменениям не только в организации и технологии производства, но и в управлении. В результате повышаются требования к профессиональной подготовке работников материального производства, их культурно-техническому уровню, появляются новые профессии и исчезают некоторые старые. Все это находит отражение в изменении уровня организационной устойчивости производственно-хозяйственных систем, где должны быть учтены не только функции организации подготовки и переподготовки специалистов, но и прогнозирования развития этого процесса;

вторая группа социальных факторов, влияющих на управление организационной устойчивостью производственно-хозяйственных систем, предусматривает проведение мероприятий по научной организации труда и управления. Значимость их очевидна. В производственно-хозяйственных системах существуют отделы научной организации труда, деятельность которых, должна состоять в том, чтобы найти наиболее эффективные методы и приемы трудовой деятельности коллектива и его членов;

третья группа, — психологические факторы. Если не учитывать эту группу, то задачи отдельных исполнителей или даже подразделений в управлении организационной устойчивостью производственно-хозяйственных систем могут прийти в противоречие с общими целевыми задачами производственно-хозяйственных систем, что будет тормозить их развитие.

Следует отметить, что перечисленные факторы не только воздействуют на управление организационной устойчивостью производственно-хозяйственных систем, но и сами находятся под его воздействием, то есть для всех внутренних

факторов, и особенно для косвенных, характерно обратное влияние управления организационной устойчивостью производственно-хозяйственных систем, которое активно воздействует на них.

Например, в последние годы производственно-хозяйственными системами использовалась методика по выявлению корреляционных зависимостей факторов, влияющих на их организационную устойчивость. В этой методике нашла свое отражение зависимость организационной устойчивости производственно-хозяйственных систем от числа работающих, от объема производственных фондов и так далее [1].

Однако, данная методика не получила широкого распространения, так как она по существу абстрагировалась от научно-технического прогресса, не учитывала закономерности его развития.

Таким образом, успешный поиск эффективного управления организационной устойчивостью производственно-хозяйственных систем, зависит от того, насколько полно при его диагностировании учитывается весь комплекс основных и косвенных факторов воздействия независимо от того, являются ли они внутренними или внешними. Причем воздействие внешних условий на управление организационной устойчивостью производственно-хозяйственных систем играет особую роль.

Одним из решающих факторов влияния на управление организационной устойчивостью производственно-хозяйственных систем являются рыночные условия хозяйствования и государственное регулирование. Однако это влияние не имеет прямого отношения, оно сказывается косвенно через систему показателей, устанавливаемых производственно-хозяйственным системам.

Схема влияния внешних воздействий на управление организационной устойчивостью производственно-хозяйственных систем приведена на рис. 2. Приведем обозначения к рис. 2:

1. Требования социального развития (1.1 — план социального развития коллектива).
 2. Требования научно-технического прогресса (2.1 — внедрение достижений науки и техники).
 3. Капитальные вложения (3.1 — производственная структура).
 4. Экономические показатели (4.1 — объем реализованной продукции; продукция, 4.2 — объем реализованной продукции, 4.3 — фонд заработной платы, 4.4 — сумма прибыли и рентабельности, 4.5 — отчисления в бюджет, 4.6 — освоение новой техники).
 5. Правовое регулирование (5.1 — действующее законодательство).
 6. Требования учета и отчетности (6.1 — установленные формы учета и отчетности).
 7. Требования связанные с внедрением новых информационных технологий (7.1 — единые функциональные, организационные и технические принципы).
 8. Воздействие других предприятий.
 9. Воздействие потребителей.
- Охарактеризуем приведенные на рис. 2 внешние воздействия.

Так, например номенклатура выпускаемой продукции, определяет в большинстве случаев характер производства, оказывает большее влияние на организационную устойчивость производственно-хозяйственных систем. А показателем, влияющим на производственную структуру, и, следовательно, на организационную устойчивость, являются капитальные вложения в производство

Ограничен рыночными условиями хозяйствования круг экономических показателей производственно-хозяйственных систем, что необходимо для регламентации основных связей их коллектива с обществом. Например, объем реализованной продукции определяет участие производственно-хозяйственных систем

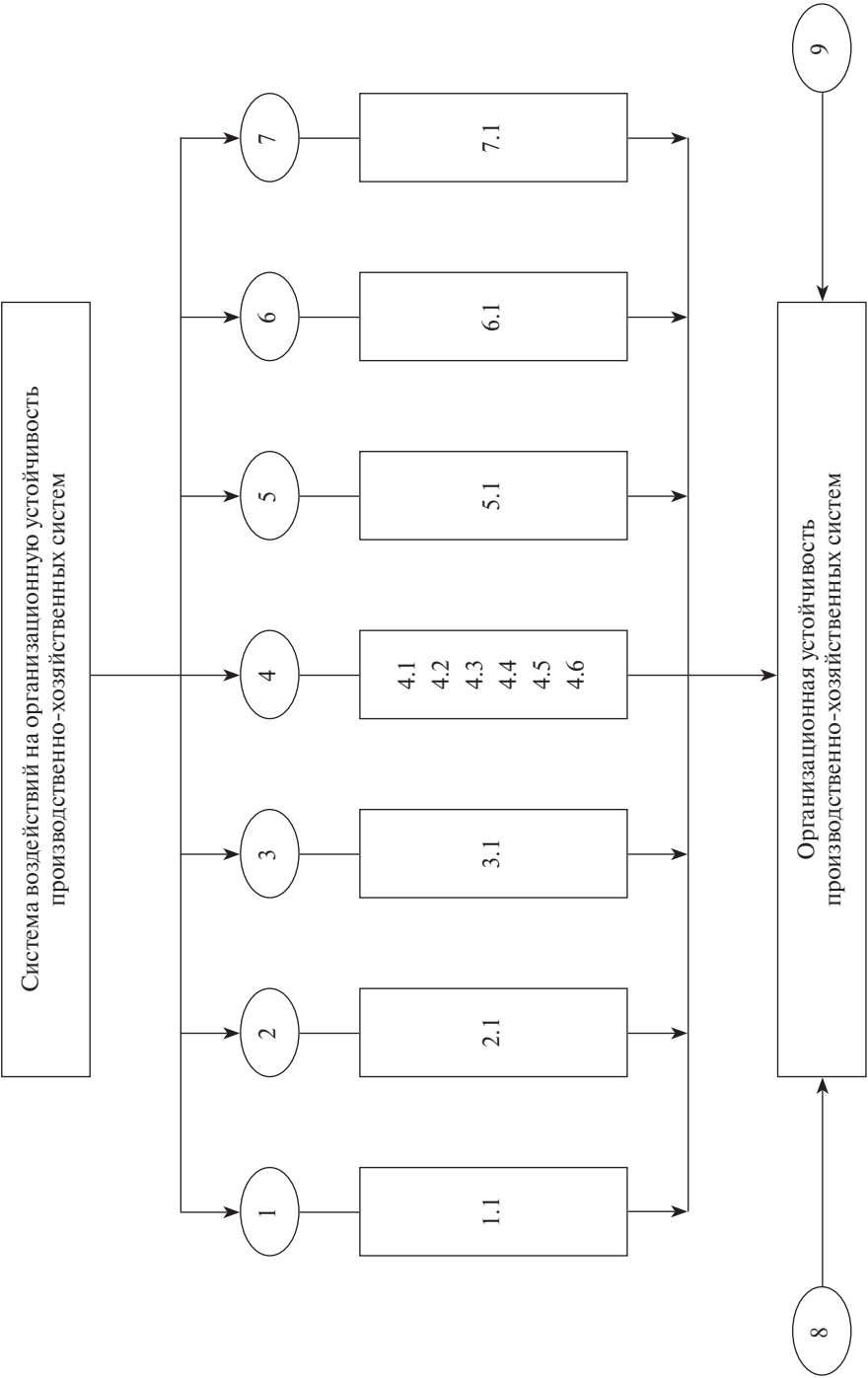


Рис. 2. Влияние внешних воздействий на организационную устойчивость производственно-хозяйственных систем

в удовлетворении спроса общества на определенную продукцию; фондом заработной платы задается доля производственно-хозяйственных систем в фонде потребления в соответствии с количеством и качеством труда коллектива; прибыль и рентабельность определяют роль производственно-хозяйственных систем в создании национального дохода.

На организационную устойчивость производственно-хозяйственных систем влияют также воздействия, связанные с требованиями социального развития коллектива и требованиями научно-технического прогресса производственно-хозяйственных систем.

Диагностика организационной устойчивости производственно-хозяйственных систем невозможна без соответствующего правового регулирования. В своей деятельности производственно-хозяйственные системы должны руководствоваться законодательством Украины. Таким образом, правовое регулирование является внешним фактором воздействия на их организационную устойчивость.

Необходимо еще подчеркнуть, что внедрение новых информационных технологий ускорится и даст большой эффект, если их создание будет базироваться на единых функциональных, структурных, организационных и технических принципах. То есть, внедрение новых информационных технологий является внешним условием, активно воздействующим на организационную устойчивость производственно-хозяйственных систем.

В схему внешних воздействий на организационную устойчивость производственно-хозяйственных систем необходимо включить воздействие таких же систем других субъектов хозяйствования, с которыми имеется хозяйственная связь по кооперации, поставкам оборудования, сырья и реализации продукции. Например, вполне возможно, изменение уровня организационной устойчивости производственно-хозяйственных систем под влиянием изменений системы кооперированных связей, так как объем кооперированных поставок тесно связан со специализацией производства важнейшей предпосылкой внедрения прогрессивных форм организации управления.

Очевидно, что каждый фактор, обуславливающий изменения уровня организационной устойчивости производственно-хозяйственных систем определяет содержание, пределы и порядок осуществления этих изменений. Закономерно, что сдвиги в производственной структуре, появление новых процессов управления, наряду с изменением методов и технологии управления, обуславливают изменения в органах управления. И действительно, на практике нередки случаи, когда органы управления производственно-хозяйственных систем сформированы так, что не могут обеспечить решения задач, стоящих перед ними. Можно выделить пять основных типов дефектов в организации органов управления. Ими являются:

- первый тип отражает недостатки общей схемы построения аппарата управления. Например, чрезвычайно высокая норма управляемости руководителей, то есть большое число непосредственно подчиненных. В этом случае управленческие решения либо принимаются формально, либо их принятие задерживается, отчего нарушается нормальный ход производственных и хозяйственных процессов. Возможна и обратная ситуация, когда норма управляемости чрезвычайно низка. Это способствует возникновению лишнего «неработающего» промежуточного управленческого звена, без которого можно обойтись, но существование которого ведет к «выдумыванию» работы. К первому типу дефектов относятся так же нерациональное, не соответствующее специализации подчинение функциональных отделов руководителям управляемых объектов. В этом случае руководство может оказаться недостаточно компетентным;
- к дефектам второго типа относится наличие сфер деятельности управляемого объекта, не охваченных обязанностями каких-либо органов управ-

ления, то есть наличие так называемых «белых пятен» в распределении функций между управленческими подразделениями. К этой группе относится и обратное явление — дублирование обязанностей двумя или несколькими службами;

- третий тип — это дефекты осуществления предоставленных полномочий, заключающиеся в том, что управленческие решения принимаются работниками не только не имеющими на то полномочий, но и не располагающими соответствующей информацией;
- четвертый тип дефектов охватывает случаи некомплектности и низкого качества нормативной организационно-регламентирующей документации — устава производственного объекта, положений о входящих в его состав производственных подразделениях, положений о функциональных подразделениях аппарата управления, матриц распределения полномочий;
- пятый тип дефектов включает дефекты в организации стимулирования управленческих работников за достижение целей, поставленных перед соответствующими производственными и управленческими подразделениями. В эту группу следует относить не только случаи отсутствия поощрения работников за своевременное и доброкачественное решение конкретных управленческих задач, но и случаи отсутствия контроля за работой управленческого персонала, оставления без внимания случаев несоблюдения обязанностей, нарушения предоставленных прав, непринятие мер по организации деятельности управляемого подразделениями.

Дефекты всех перечисленных разновидностей не лежат на поверхности. Их можно выявить лишь путем сравнения существующего уровня организационной устойчивости производственно-хозяйственных систем с базисным (эталонным). Поэтому становится необходимым выполнение комплексной оценки всей системы управления организационной устойчивостью производственно-хозяйственных систем, конечной целью которой, является установление основных дефектов в управлении данным процессом.

Так, на этапе становления производственно-хозяйственных системы, для которых характерно налаживание производства, поиск своей рыночной ниши, кризисная ситуация может возникнуть через недостаточный уровень профессионализма руководителя и управленческой команды.

На этапе развития производственно-хозяйственных систем основной целью является закрепление рыночной ниши, ускорение прироста производства, увеличение прибыли за счет стимулирования коллективного и индивидуального труда. При этом кризисная ситуация может возникнуть в результате недостаточного выполнения контрольной функции.

Третий этап стабилизации производственно-хозяйственных систем, связан с распределением и кооперацией труда, мотивацией и стимулированием коллективного и индивидуального труда, сбалансированным ростом производства, при этом проблемы могут возникнуть в результате нарушения в системе координирования и регулирования управленческих действий.

На этапе реорганизации производственно-хозяйственных систем, где характерной особенностью является сохранение достигнутых результатов, обеспечение их оздоровления, кризисная ситуация может возникнуть через отсутствие модернизации, диверсификации и инновационного производства, а также системы предупреждения и реагирования, что может привести к банкротству.

Для оценки организационной устойчивости производственно-хозяйственных систем необходимо обосновать выбор тех или иных показателей, относительно их этапов жизненного цикла.

Считаем необходимым на этапе становления производственно-хозяйственных систем предложить следующие показатели оценки их организационной устойчивости:

1. Показатель доли квалифицированных кадров в учетной численности производственно-хозяйственных систем (DL), который характеризует состав их трудовых ресурсов относительно специальной научной квалификации сотрудников. Расчет показателя представлен в виде формулы:

$$DL = \frac{SU + DN}{IT + UN},$$

где SU — среднеучетная численность кандидатов наук;

DN — среднеучетная численность докторов наук;

IT — среднеучетная численность инженерно-технических работников;

UN — среднеучетная численность ученых.

От данного показателя зависит не только вклад в проекты, предложенных разработчиками, но и создание творческой атмосферы в самом коллективе, что рационально отражается на общей эффективности работы.

2. Показатель доли заработной платы в расходах на персонал (DS). Расчет показателя представлен в виде формулы:

$$DS = \frac{FS}{SR},$$

где FS — фонд заработной платы производственно-хозяйственной системы;

SR — общие расходы на персонал производственно-хозяйственной системы.

С помощью этого показателя определяется, насколько руководство производственно-хозяйственных систем заинтересовано в материальном стимулировании своих подчиненных, с целью сохранения высококвалифицированных кадров и недопущению их текучести.

На этапе развития производственно-хозяйственных систем актуальными для оценки их организационной устойчивости являются следующие показатели:

1. Показатель уровня производительности труда в пересчете на одного работника, занятого в сфере управления (PR). Расчет показателя представлен в виде формулы:

$$PR = \frac{PT}{HR},$$

где PT — показатель производительность труда производственно-хозяйственной системы;

HR — численность работников занятых в сфере управления.

2. Показатель доли административных расходов в себестоимости продукции (AS), который показывает экономическую эффективность суммы денежных средств, направленных на содержание управленческого персонала, по отношению ко всем затратам на производство продукции в производственно-хозяйственной системе. Расчет показателя представлен в виде формулы:

$$AS = \frac{AR}{SP} \cdot 100\%,$$

где AR — административные расходы;

SP — себестоимость продукции.

Чем больше доля административных расходов в стоимости продукции, тем менее эффективно работает административный персонал производственно-хозяйственной системы.

На этапе стабилизации производственно-хозяйственных систем показателями оценки их организационной устойчивости являются:

1. Показатель текучести кадров (TK), который характеризует отношение руководства производственно-хозяйственных систем к персоналу. Расчет показателя представлен в виде формулы:

$$TK = \frac{US}{SH} \cdot 100\%,$$

где US — количество уволенных сотрудников за определенный период;
 SH — среднесписочная численность персонала.

С помощью данного показателя определяется, насколько эффективно используется методы морального и материального стимулирования, а также актуальность социальной политики с целью сохранения трудовых ресурсов.

Производственно-хозяйственная система будет работать стабильно, если в этом заинтересованы все ее работники. В этой связи актуальна разработка системы моральных и материальных стимулов труда, где каждый работник должен четко понимать свои функциональные обязанности и знать, за что он получает заработную плату и дополнительные материальные, моральные стимулы.

2. Показатель уровня структурно-коммуникационного потенциала производственно-хозяйственных систем (UK). Расчет показателя представлен в виде формулы:

$$UK = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m M_{ij} (2^{M_{ij}-1} + M_{ij} - 1),$$

где M — число подчиненных структурных элементов или норма управляемости;

i — ступень иерархии управления (отсчет снизу) ($i = \overline{1, n}$);

j — структурный элемент ($j = \overline{1, m}$).

Коммуникационная структура управления производственно-хозяйственными системами характеризуется неограниченным числом переменных. Выбор этих переменных всегда определяется целями функционирования производственно-хозяйственных систем. Отсюда при определении уровня структурно-коммуникационного потенциала производственно-хозяйственных систем в первую очередь необходимо выделить связи между структурными элементами, так как с их помощью достигается взаимодействие между ними, обеспечивающие совместное целенаправленное функционирование производственно-хозяйственных систем.

Причины кризисных ситуаций спрятаны в самой форме рыночного хозяйствования. Они вызваны постоянными изменениями рыночной ориентации потребителя. В этой связи стабильность функционирования производственно-хозяйственных систем зависит как от внешних, так и внутренних составляющих, поскольку они взаимосвязаны между собой. Следовательно, при нарушении баланса между ними наступает этап реорганизации производственно-хозяйственных систем.

Считаем необходимым на данном этапе жизненного цикла производственно-хозяйственных систем предложить следующие показатели оценки их организационной устойчивости:

1. Показатель удельной выработки системы управления (UV) — объем производства продукции, приходящийся на 1 грн. затрат в системе управления. Расчет показателя представлен в виде формулы:

$$UV = \frac{VS}{MR},$$

где VS — объем производства;
 MR — административные расходы.

2. Показатель удельной прибыли системы управления (UR) — величина прибыли, приходящейся на 1 грн. затрат в системе управления, которая исчисляется по следующей формуле:

$$UR = \frac{PB}{MR},$$

где PB — прибыль;
 MR — административные расходы.

После того, как осуществлен выбор показателей для оценки управления организационной устойчивостью производственно-хозяйственных систем, далее необходимо переходить к его мониторингу, который определит, соответствуют ли фактические значения показателей управления организационной устойчивостью производственно-хозяйственных систем нормативным. Все это даст возможность ответить на вопросы: насколько они изменились, изменились ли вообще, что вызвало эти изменения — положительные или отрицательные процессы деятельности производственно-хозяйственных систем. Исходя из постановки задачи предлагается использовать пороговые значения показателей управления организационной устойчивостью производственно-хозяйственных систем, которые приведены в таблице 1.

Таблица 1

Пороговые значения показателей управления организационной устойчивостью производственно-хозяйственной системы

Показатели	Значения
Показатель доли квалифицированных кадров в учетной численности производственно-хозяйственных систем	$0 < DL < 1$
Показатель доли заработной платы в расходах на персонал	$0,2 < DS < 1$
Показатель уровня производительности труда в пересчете на одного работника, занятого в сфере управления	$PR > 0$
Показатель доли административных расходов в себестоимости продукции	$0,09 < AS < 0,12$
Показатель текучести кадров	$0,03 < TK < 0,07$
Показатель уровня структурно-коммуникационного потенциала производственно-хозяйственных систем	$UK > 0$
Показатель удельной выработки системы управления	$0,15 < UV < 1$
Показатель удельной прибыли системы управления	$UR > 0$

Таким образом, вышеприведенные процедуры (диагностика, оценка, мониторинг) управления организационной устойчивостью производственно-хозяйственных систем являются важными элементами механизма управления данным процессом на всех этапах их жизненного цикла.

Именно своевременное выявление проблем управления организационной устойчивостью производственно-хозяйственных систем с помощью процедуры диагностики, повышение контрольной функции и улучшение системы координи-

рования и регулирования управленческих действий со стороны процедур оценки и мониторинга приводит к динамичному и сбалансированному экономическому развитию производственно-хозяйственных систем.

В статті розглянуті проблеми і причини організаційної нестійкості виробничо-господарських систем. Визначені основні принципи механізму стратегічного управління організаційною стійкістю виробничо-господарських систем. Обґрунтовано вибір показників управління організаційною стійкістю виробничо-господарських систем на етапах їх життєвого циклу і запропоновано моніторинг показників, що дає можливість приймати ефективні рішення по динамічному і збалансованому економічному розвитку виробничо-господарських систем.

This article gives the mechanism for strategic control of stability in organization utility and enterprise systems with regard to their life cycle.

ЛИТЕРАТУРА

1. Стасюк В.П. Модели адаптивного управления предприятием / В. П. Стасюк. — Донецк: ДонНУ, ООО «Юго-Восток ЛТД», 2003. — 204 с.
2. Холл Р. Организация: структуры, процессы, результаты / Р. Холл; пер. с англ. — СПб.: Питер, 2000. — 512 с.
3. Оберемчук В.Ф. Стратегія підприємств / В. Ф. Оберемчук. — К.: МАУП, 2000. — 128 с.
4. Пономаренко В.С. Стратегічне управління підприємством / В. С. Пономаренко. — Х.: Основа, 1999. — 620 с.
5. Попов С.А. Стратегическое управление / С. А. Попов. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 309 с.
6. Егоров П.В. Управления организационным потенциалом субъектов реального сектора экономики: Монография / П. В. Егоров, Е. Н. Демидова. — Донецк: ДонНУ, ООО «Юго-Восток ЛТД», 2009. — 166 с.
7. Егоров П.В. Синтез механизмов управления инновационным развитием промышленности Украины: Монография / П. В. Егоров, О. А. Шакура. — Донецк: ДонНУ, ООО «Юго-Восток ЛТД», 2009. — 168 с.

Представлено в редакцію 10.02.2011 р.

УДК 336.76

О. А. Шакура, к. э. н., доцент, Донецкий национальный университет;**Ю. В. Сердюк-Копчекчи**, к. э. н., доцент, Донецкий национальный университет

МОДЕЛЬ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЕНИЯ ЕГО РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ

В статье предложена модель обеспечения финансовой устойчивости предприятия, основой которой является процесс управления структурой его капитала. Данная модель позволит повысить эффективность деятельности предприятия в целом путем принятия эффективных управленческих решений в сфере определения оптимальной структуры финансовых ресурсов с целью обеспечения максимума рыночной стоимости предприятия.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, рыночная стоимость, финансы предприятия, эффективность деятельности предприятия, финансовые ресурсы предприятия, финансовое равновесие предприятия, финансовая независимость, капитал предприятия, финансовое обеспечение, гарантия.

Развитие рыночных отношений в Украине существенно влияет на формирование механизма управления предприятием, обуславливая потребность обеспечения приоритета интересов собственников и максимизации стоимости предприятий по результатам хозяйствования. Это вызывает необходимость изменения подходов к финансовому управлению, основным звеном которого является управление финансовой устойчивостью. В связи с этим, разработка эффективного механизма обеспечения финансовой устойчивости предприятия имеет актуальное теоретическое и практическое значение.

Весомый вклад в развитие вопросов управления финансовой устойчивостью предприятия внесли такие известные ученые-экономисты, как: И. Бланк [1], А. Поддерегин [2], В. Быкова [6], И. Бурденко [3], Г. Кирейкина [4] и др. Однако, не смотря на значительные результаты научных исследований в сфере управления финансовой устойчивостью предприятий, не определены условия обеспечения финансовой устойчивости, отсутствует эффективный механизм управления финансовой устойчивостью, в частности требуют научного подхода его аналитическая составляющая и формализация процессов достижения финансового равновесия, а также требует совершенствования понятийный аппарат.

Целью данной статьи является разработка модели обеспечения финансовой устойчивости предприятия в условиях изменения его рыночной стоимости, учитывающая особенности управления предприятиями малого и среднего бизнеса.

Для эффективного управления финансами предприятий в современных условиях следует разбить возможность возникновения потери финансового равновесия на определенные этапы. Этапы кризисной ситуации отличаются содержанием, последствиями, а отсюда и необходимыми мероприятиями по ее устранению (табл. 1).

Для третьего и четвертого этапа характерны нестандартные, экстремальные условия функционирования предприятия, которые требуют неотложных мер по стабилизации устойчивости финансового состояния. С целью поиска наиболее

эффективного варианта решения проблемы, считаем целесообразным разработать экономико-математическую модель обеспечения финансового равновесия предприятия, которая позволит, в отличие от уже существующих моделей учитывать особенности [5, 6, 7, 8, 9, 10] функционирования малых предприятий, будет направлена на обеспечение финансовой независимости, а также ликвидности и платежеспособности предприятия в процессе принятия управленческих решений относительно выбора источников финансирования. Отличительной особенностью предлагаемой нами модели является возможность определения экономической эффективности от привлечения долгосрочных банковских кредитов.

Основным фактором, предопределяющим стабильность финансового состояния предприятия, является оптимальная структура источников финансирования. При обеспечении финансового равновесия предприятию необходимо уделять наибольшее внимание оптимизации заемных источников финансирования и соотношению между собственным и заемным капиталом.

Доля заемного капитала α — отношение величины заемного капитала к величине полного капитала. Она показывает, какая часть имущества предприятия взята долг. Заемный капитал используется в случае нехватки собственного капитала с целью повышения доходности собственного капитала.

Таблица 1

**Характеристика этапов нарастания финансового неравновесия
и решений для его стабилизации**

Этапы кризиса	Краткая характеристика этапа	Следствия этапа	Меры по стабилизации положения
I	Снижение рентабельности и величины прибыли	Ухудшение устойчивости финансового состояния предприятия; сокращение собственных оборотных средств предприятия	Решение проблемы выхода из первого этапа кризисного состояния состоит не только в сфере стратегического управления (пересмотр стратегии, реструктуризация предприятия), но и тактического
II	Убыточность	Уменьшение собственного капитала	Решение проблемы находится в области стратегического управления и реализуется, как правило, через реструктуризацию предприятия
III	Ограниченность собственных средств	На погашение убытков предприятие направляет часть оборотных средств, то есть переходит к простому воспроизводству. Возникает риск ухудшения финансовой стойкости и платежеспособности	Решить проблему третьего этапа с помощью реструктуризации уже невозможно, так как отсутствуют средства на ее проведение. Нужны оперативные меры по стабилизации финансового состояния предприятия
IV	Неплатежеспособность	Предприятие достигло того критического порога, когда отсутствуют средства для финансирования деятельности и уплаты текущих обязательств. Возникает риск банкротства	Необходимы экстренные меры по восстановлению платежеспособности предприятия и хозяйственной деятельности

Стремление повысить доходность собственного капитала является одной из главных причин привлечения заемного капитала, которая измеряется с помощью нормы прибыли. Норма прибыли на собственный капитал (r_n) представляет собой

отношение прибыли (Π) к величине собственного капитала. Она показывает, какую отдачу в процентах приносит собственный капитал.

Если предприятие использует заемный капитал, то при расчете прибыли из выручки от реализации, кроме переменных и постоянных издержек, также вычитается стоимость долга в виде процентов за пользование кредитом:

$$BC = r_f \alpha_f FC + r_v \alpha_v VC, \quad (1)$$

где FC и VC — постоянные и переменные издержки, соответственно;

α_f — доля заемного капитала в фиксированных издержках, взятого r_f процентов;

α_v — доля заемного капитала в переменных издержках, взятого под r_v процентов.

При взятии кредита следует дать обеспечение (гарантии), и поэтому вполне может быть, что $r_f \neq r_v$. Когда имеются укрупненные показатели, что интерес представляет суммарный объем долга и суммарные выплаты на обслуживание долга. В результате появляется понятие «средний процент по заемному капиталу»:

$$\bar{r} = \frac{r_f \alpha_f FC + r_v \alpha_v cR}{\alpha_f FC + \alpha_v cR}, \quad (2)$$

где R — выручка от реализации после уплаты НДС;

c — удельные переменные издержки с каждой гривны продаж ($c = VC/R$);

$r_f \alpha_f FC + r_v \alpha_v cR$ — суммарные проценты, выплачиваемые по заемному капиталу;

$\alpha_f FC + \alpha_v cR$ — полный заемный капитал.

Средняя доля заемного капитала $\bar{\alpha}$ вычисляется как:

$$\bar{\alpha} = \frac{\alpha_f FC + \alpha_v cR}{FC + cR}, \quad (3)$$

где $FC + cR$ — полный капитал.

Прибыль Π — это разность выручки и издержек; норма прибыли r_Π — прибыль, деленная на собственный капитал:

$$\Pi = R - FC(1 + \alpha_f r_f) - VC(1 + \alpha_v r_v); \quad (4)$$

$$r_\Pi = \frac{R - FC(1 + \alpha_f r_f) - VC(1 + \alpha_v r_v)}{FC(1 - \alpha_f) + VC(1 - \alpha_v)} \quad (5)$$

или

$$r_\Pi = \frac{R - FC(1 + \alpha_f r_f) - Rc(1 + \alpha_v r_v)}{FC(1 - \alpha_f) + Rc(1 - \alpha_v)}, \quad (6)$$

где $FC(1 - \alpha_f)$ — доля собственных средств в фиксированных издержках;

$Rc(1 - \alpha_v)$ — доля собственных средств в переменных издержках.

Другими словами, прибыль Π равна выручке R за вычетом: фиксированных издержек FC ; выплачиваемых процентов по долгу в фиксированных издержках $r_f \alpha_f FC$; переменных издержек VC ; выплачиваемых процентов по задолженности в переменных издержках $r_v \alpha_v VC$.

Применяя понятия «средняя доля заемного капитала» и «средний процент по заемному капиталу» можно переписать уравнения в более компактном виде:

$$\Pi = R - (FC + VC)(1 + \bar{\alpha} r); \quad (7)$$

$$r_\Pi = \frac{R - (FC + VC)(1 + \bar{\alpha} r)}{(FC + VC)(1 - \bar{\alpha})}. \quad (8)$$

Считаем необходимым определить основные этапы модели:

1. Учитывая приведенные выше формулы, возможно, установить взаимосвязь между прибылью и нормой прибыли от объема выручки при различной структуре капитала, если будут известны маржинальные издержки, процентная ставка, фиксированные издержки, пределы изменения объема выручки и пределы изменения доли заемного капитала. Данную взаимосвязь можно представить как таблично, так и графически и сделать соответствующие выводы о необходимом объеме заемного капитала для конкретного предприятия.

2. Заемный капитал выгодно использовать при условиях, когда:

$$\bar{r} < r_l, \quad (9)$$

где r_l — норма возврата на собственный капитал:

$$r_l = \frac{R(1-c)-FC}{FC+Rc}. \quad (10)$$

3. Необходимо рассчитывать минимальный объем продаж R_b , при котором выгодно использовать заемный капитал, по формуле:

$$R_b = \frac{FC(1+\bar{r})}{1-c(1+\bar{r})}, \quad (11)$$

R_b — минимальный объем продаж, при котором выполняется следующее неравенство:

$$r_{\Pi}(\alpha_f, \alpha_v, r_f, r_v) \geq r_{\Pi}(0, 0, 0, 0), \quad (12)$$

где

$$r_{\Pi}(\alpha_f, \alpha_v, r_f, r_v) = \frac{R(1-c(1+\alpha_v r_v)) - FC(1+\alpha_f r_f)}{FC(1-\alpha_f) + RC(1-\alpha_v)}. \quad (13)$$

Предполагается, что доля собственного капитала в полном капитале предприятия равна доле собственных издержек в издержках предприятия.

Расчитаем норму прибыли собственного капитала при нулевых $\alpha_f, \alpha_v, r_f, r_v$:

$$r_{\Pi}(0, 0, 0, 0) = \frac{R(1-c)-FC}{FC+Rc}, \quad (14)$$

затем с учетом формулы (12) и правой части формулы (13) получим:

$$\frac{R(1-c(1+\alpha_v r_v)) - FC(1+\alpha_f r_f)}{FC(1-\alpha_f) + RC(1-\alpha_v)} \geq \frac{R(1-c)-FC}{FC+Rc}. \quad (15)$$

Избавимся от знаменателя:

$$[R(1-c(1+\alpha_v r_v)) - FC(1+\alpha_f r_f)][FC+Rc] \geq [R(1-c)-FC][FC(1-\alpha_f) + RC(1-\alpha_v)],$$

затем — от общего члена $[FC+Rc][R(1-c)-FC]$:

$$-[FC+Rc](Rc\alpha_v r_v + FC\alpha_f r_f) \geq -[R(1-c)-FC][FC\alpha_f + Rc\alpha_v].$$

Поменяем местами левую и правую части неравенства и получим его без знака «—».

Разделим неравенство на $[FC\alpha_f + Rc\alpha_v][FC+Rc]$:

$$\frac{Rc\alpha_v r_v + FC\alpha_f r_f}{Rc\alpha_v + FC\alpha_f} \leq \frac{R(1-c)-FC}{FC+Rc}. \quad (16)$$

Рассмотрим более подробно условие (16). Правая часть условия — норма прибыли на собственный капитал (см. формулу 10), левая часть представляет собой $\bar{r}$ — средний процент по заемному капиталу. Таким образом, условие (16) выгодности использования заемного капитала приобретает следующий вид: $\bar{r} < r_l$.

Подставим $\bar{r}$ в левую часть условия (16), получаем условие для минимального объема продаж R_b , при превышении которого выгодно использовать заемный капитал, рассчитанный по формуле (11).

Формулы (6) и (8) можно привести к еще более доступному для понимания виду:

$$r_{\pi} = \frac{r_l - \bar{\alpha}r}{1 - \bar{\alpha}}; \quad (17)$$

$$r_{\pi} = r_l + \frac{\bar{\alpha}}{1 - \bar{\alpha}}(r_l - \bar{r}). \quad (18)$$

Для того обозначим объем полного используемого капитала $K = FC + Rc$. В формуле (6) отдельно сгруппируем члены с $\alpha_v r_v$ и $\alpha_f r_f$, разделим числитель и знаменатель на K , затем, заменив VC на Rc , выделим член $Rc \alpha_v r_v + FC \alpha_f r_f$, который разделим и умножим на $(Rc \alpha_v + FC \alpha_f)$:

$$\frac{\frac{R(1-c) - FC}{K} - \frac{Rc \alpha_v r_v + FC \alpha_f r_f}{Rc \alpha_v + FC \alpha_f} \cdot \frac{Rc \alpha_v + FC \alpha_f}{R}}{\frac{FC + Rc}{K} - \frac{Rc \alpha_v + FC \alpha_f}{K}}.$$

$$\text{Сделав подстановки: } \frac{R(1-c) - FC}{R} = r, \quad \frac{r_f \alpha_f FC + r_v \alpha_v cR}{\alpha_f FC + \alpha_v cR} = \bar{r}, \quad \frac{\alpha_f FC + \alpha_v cR}{K} = \bar{\alpha},$$

соответственно получаем формулы (17) и (18).

Формула (18) допускает использование заемного капитала при условии $\bar{r} < r_l$. Это условие не зависит напрямую от средней доли заемного капитала $\bar{\alpha}$. Но зависит косвенно, так как с $\bar{\alpha}$ связана средняя процентная ставка $\bar{r}$:

$$\bar{r} = \bar{r}(\bar{\alpha}). \quad (19)$$

Косвенная связь проявляется в следующем: чем выше доля заемного капитала, тем выше риск банкротства, а следовательно, и больше $\bar{r}$. Поэтому формулы (17) и (18) можно переписать в виде:

$$r_{\pi}(\bar{\alpha}) = \frac{r_l - \bar{r}(\bar{\alpha})\bar{\alpha}}{1 - \bar{\alpha}}; \quad (20)$$

$$r_{\pi}(\bar{\alpha}) = r_l + \frac{\bar{\alpha}}{1 - \bar{\alpha}}(r_l - \bar{r}(\bar{\alpha})). \quad (21)$$

Учитывая формулу (18), возможно, установить зависимость нормы прибыли от доли заемного капитала. Для этого необходимо установить диапазон изменения r_l , установить проценты по кредитам. Таким образом, возможно будет проследить изменение нормы прибыли r_{π} при различных условиях заемного капитала $\bar{\alpha}$ в зависимости от r_l , отразить таблично, и сделать соответствующие выводы о необходимой доле заемного капитала для конкретного предприятия, учитывая его специфику работы.

4. Если структура капитала $\bar{\alpha}$ оптимальна, то выполняется следующее условие:

$$\bar{r}'\bar{\alpha}(1 - \bar{\alpha}) = r_l - \bar{r}(\bar{\alpha}), \quad (22)$$

где $\bar{r}' = \frac{d\bar{r}(\bar{\alpha})}{d\bar{\alpha}}$ (d — дифференциал).

Другими словами, $\bar{r}'$ — чувствительность средней процентной ставки $\bar{r}$ к доле заемного капитала $\bar{\alpha}$.

5. При малых изменениях $\bar{r}'$ и $\bar{r}(\bar{\alpha})$ вследствие изменения внешних условий оптимальная структура капитала $\bar{\alpha}'(\bar{r}', \bar{r})$ описывается следующим образом:

$$\bar{\alpha}'(\bar{r}', \bar{r}) = \frac{1 - \sqrt{1 - \frac{4(r_l - \bar{r})}{\bar{r}'}}}{2}, \quad (23)$$

где $\bar{r}$ и $\bar{r}'$ — низменные $\bar{r}(\bar{\alpha})$ и $\bar{r}'(\bar{\alpha})$ под действием внешних условий, например, понижения процентной ставки центрального банка.

Пункты 4 и 5 дают условия оптимальности структуры капитала и правило для оценивания изменения оптимальной структуры капитала при малых изменениях, например, при повышении процентной ставки.

Условие оптимальности структуры капитала $r_{\pi}(\bar{\alpha}) \rightarrow \max$ можно переписать как:

$$\frac{dr_{\pi}(\bar{\alpha})}{d(\bar{\alpha})} = 0.$$

Подставим $r_{\pi}(\bar{\alpha})$ из формулы (21), получим:

$$\begin{aligned} \frac{dr_{\pi}(\bar{\alpha})}{d\bar{\alpha}} &= -\bar{r}' \frac{\bar{\alpha}}{1-\bar{\alpha}} + (r_l - \bar{r}(\bar{\alpha})) \frac{d\frac{\bar{\alpha}}{1-\bar{\alpha}}}{d\bar{\alpha}} = 0; \\ \frac{d\frac{\bar{\alpha}}{1-\bar{\alpha}}}{d\bar{\alpha}} &= \frac{1}{1-\bar{\alpha}} + \frac{\bar{\alpha}}{(1-\bar{\alpha})^2} = \frac{1}{(1-\bar{\alpha})^2}. \end{aligned}$$

Поэтому

$$-\bar{r}' \frac{\bar{\alpha}}{1-\bar{\alpha}} + (r_l - \bar{r}(\bar{\alpha})) \frac{d\frac{\bar{\alpha}}{1-\bar{\alpha}}}{d\bar{\alpha}} = -\bar{r}' \frac{\bar{\alpha}}{1-\bar{\alpha}} + (r_l - \bar{r}(\bar{\alpha})) \frac{1}{(1-\bar{\alpha})^2} = 0.$$

После умножения левой и правой частей последнего равенства на $(1-\bar{\alpha})^2$ и подстановки $\bar{r}'$ вместо $\frac{d\bar{r}(\bar{\alpha})}{d\bar{\alpha}}$ получается:

$$\frac{-\bar{r}'\bar{\alpha}(1-\bar{\alpha}) + (r_l - \bar{r}(\bar{\alpha}))}{(1-\bar{\alpha})^2} = 0.$$

Приняв $\bar{r}(\bar{\alpha})$ и $\bar{r}'$ за константы можно оценить оптимальную долю заемного капитала, для этого разделим числитель на $\bar{r}'$:

$$\frac{\bar{\alpha}^2 - \bar{\alpha} + \frac{r_l - \bar{r}(\bar{\alpha})}{\bar{r}'}}{(1-\bar{\alpha})^2} = 0.$$

Учитывая формулу (21), можно представить зависимость нормы прибыли r_{π} от доли заемного капитала $\bar{\alpha}$ и от нормы возврата на собственный капитал r_l при условии зависимости процентной (кредитной) ставки $\bar{r}(\bar{\alpha})$ от доли заемного капитала $\bar{\alpha}$. Для этого необходимо составить таблицу зависимости кредитного процента от доли заемного капитала.

Таким образом, возможно, будет проследить изменение нормы прибыли r_{π} при разных долях заемного капитала $\bar{\alpha}$, определить оптимальную структуру капитала, отразить данные результаты таблично и графически, и сделать соответствующие выводы для конкретного предприятия, учитывая его специфику работы.

Особое значение при решении этих вопросов играет наличие обоснованной модели последовательности действий достижения финансового равновесия. Ее разработка является одной из главных предпосылок успешной финансово-хозяйственной деятельности предприятий в рыночных условиях. Нами разработана схема последовательности действий достижения финансовой устойчивости и финансового равновесия предприятием (рис. 1).

Следует отметить, что проблема управления оборотным капиталом, прежде всего, связана с обособленностью рассмотрения проблем управления отдельными элементами оборотных активов и отсутствием системного представления динамического процесса их взаимодействия и взаимной трансформации. Итак, существует необходимость рассмотрения этого вопроса целостного, что представляет собой составную динамической системы, которая функционирует в циклическом режиме.

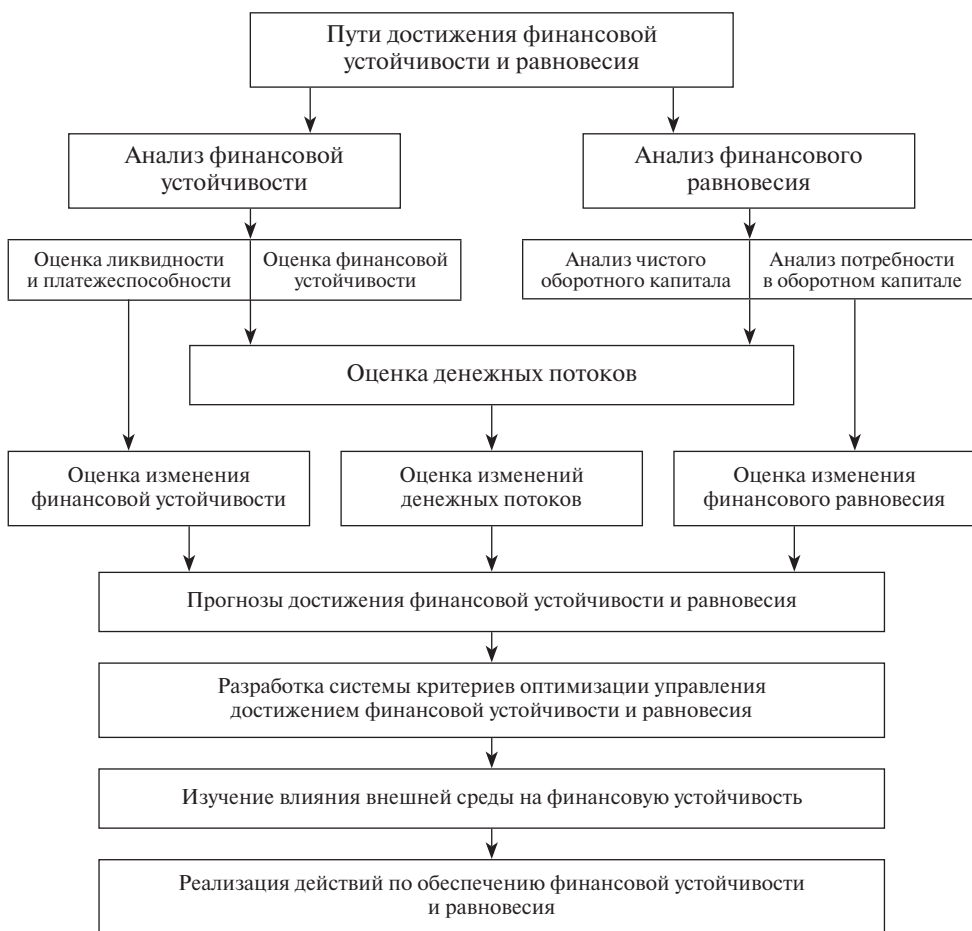


Рис. 1. Схема последовательности аналитических процедур, направленных на обеспечение финансового равновесия предприятия

Данная модель может дополняться и расширяться в зависимости от специфики деятельности каждого конкретного предприятия с учетом изменения этапов кризисной ситуации, внешних и внутренних факторов, которые несут в себе определенный финансовый риск.

Предложенная модель и обобщенная схема последовательности действий достижения финансовой устойчивости и равновесия позволит повысить эффективность управления предприятием в целом путем повышения уровня его финансовой устойчивости, а следовательно положительной динамики рыночной стоимости в условиях нестабильности внешней среды.

У статті запропонована модель забезпечення фінансової стійкості підприємства, основою якої є процес управління структурою його капіталу. Модель дозволить підвищити ефективність діяльності підприємства в цілому шляхом прийняття ефективних управлінських рішень у сфері визначення оптимальної структури фінансових ресурсів з метою забезпечення максимуму ринкової вартості підприємства.

In article the model of maintenance of financial stability of the enterprise which basis is managerial process by structure of its capital is offered. The model will allow to raise efficiency of activity of the enterprise as a whole by acceptance of effective administrative decisions in sphere of definition of optimum structure of financial resources for the purpose of maintenance of a maximum of market cost of the enterprise..

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. — К.: Ника-Центр, Эльга, 1999.
2. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств. — К.: КНЕУ, 1997.
3. Бурденко И.М. Финансовое состояние предприятия: стратегия обеспечения устойчивости. — М.: Инфра-М, 2009. — 608 с.
4. Количественные методы финансового анализа / Под ред. Г. Г. Кирейцевой. — М.: Инфра-М, 2006. — 336 с.
5. Антикризисное управление: Учеб. пособие / А. Д. Чернявский. Межрегион. академия управления персоналом. — К.: МАУП, 2008. — 204 с.
6. Быкова В.Е. Показатели денежного потока в оценке финансовой устойчивости предприятия // Финансы. — 2010. — № 1. — С. 11-14.
7. Вовк В. М., Левицька Г. І. Математичне моделювання в управлінні фінансовою діяльністю підприємства // Фінанси України. — 2009. — № 1. — С. 31-88.
8. Финансовое состояние предприятия: стратегия обеспечения устойчивости / И. М. Бурденко. — М.: ИНФРА-М, 2009. — 608 с.
9. Глушенко В, Глушенко Ю. Модель финансового анализа // Бизнесинформ. — 2008. — № 13-14. — 120 с.
10. Гринів Б.В. Фінансова стійкість промислових підприємств // Фінанси України. — 2008. — № 1. — С. 45-51.

Представлено в редакцію 20.01.2011 р.

УДК 336.11

Н. П. Карлова, к. э. н., доцент, Донецкий национальный университет

РИСК–КОНТРОЛЛИНГ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены методические подходы к формированию системы финансового риск-контроллинга на предприятии. Предложена модель выбора доминирующих угроз, которые должны быть учтены при формировании гибкого финансового плана, что позволит значительно снизить потери, связанные с негативными изменениями факторов внешней и внутренней среды.

Ключевые слова: контроллинг, риск-контроллинг, финансовые риски, система раннего предупреждения и реагирования, доминирующие угрозы, финансовая стратегия, финансовая безопасность, финансовое планирование, сценарный анализ, анализ отклонений.

Современное состояние экономики Украины вызывает необходимость формирования новых механизмов управления предприятием. Для достижения стратегических целей предприятия в условиях нестабильной экономической среды особую важность приобретает процесс управления, называемый контроллингом. Под контроллингом понимается интегрированная саморегулирующаяся система методов и инструментов, которая направлена на функциональную поддержку принятия управленческих решений и включает координацию планирования, учета и контроля, а также информационное, методологическое обеспечение и внутренний консалтинг. Данная система направлена на максимизацию прибыли и стоимости капитала при обеспечении допустимого уровня риска.

Для обеспечения конкурентоспособности украинских предприятий и экономики в целом необходимо повысить эффективность управления, рост рентабельности производства и повышение инвестиционной привлекательности предприятий. Эти задачи не всегда могут быть решены в рамках применявшихся ранее технологий управления. Все это приводит к необходимости внедрения интегрированной системы управления предприятием в Украине, каковой и является контроллинг.

Проблемами формирования системы контроллинга на предприятиях занимались как зарубежные, так и украинские экономисты: И. А. Бланк [1], С. В. Ивахненко [2], Т. В. Калайтан [4], А. М. Карминский [5], Л. И. Бартон [7], Е. К. Братошев [8], Г. Б. Клейнер [10], О. О. Терещенко [14], Д. Хан [15], П. Хорват [16] и другие.

Изучение работ названных ученых позволяет говорить о глубокой научной проработке проблемы формирования системы контроллинга на предприятии. Но, несмотря на значительный мировой опыт, накопленный корпоративными структурами, многие теоретические и практические вопросы использования контроллинга именно для управления предприятием в условиях нестабильной экономической среды, особенно в современных условиях в Украине, исследованы все еще недостаточно. При этом риск-контроллинг является наименее исследованной областью системы контроллинга всего предприятия в целом. В свете изложенного представляется актуальным проведение исследования, связанного с выявлением особенностей развития системы риск-контроллинга на промыш-

ленных предприятиях, обоснованием и разработкой механизма ее формирования и функционирования.

Целью данной статьи является разработка рекомендаций по совершенствованию системы риск-контроллинга на предприятии, что позволит более рационально подходить к принятию управленческих решений.

Результаты исследований динамики развития отечественных предприятий свидетельствуют о том, что эффективность функционирования предприятий напрямую зависит от их способности предупредить и нейтрализовать ущерб от воздействий внешних и внутренних угроз.

Одним из центральных блоков системы обеспечения финансовой безопасности предприятия является риск-контроллинг. Финансовый риск-контроллинг представляет собой управляющую систему, координирующую взаимосвязи между формированием информационной базы, финансовым риск-анализом, финансовым риск-планированием и внутренним риск-контролем, обеспечивающую концентрацию контрольных действий на наиболее приоритетных направлениях управления финансовыми рисками предприятия, своевременное выявление отклонений фактических результатов деятельности от предусмотренных и принятие оперативных управленческих решений, направленных на его нормализацию.

Финансовый риск-контроллинг помогает сконцентрировать внимание менеджера на наиболее приоритетных направлениях деятельности, что позволяет своевременно реагировать на появление новых возможностей, обеспечить анализ и контроль рискованных ситуаций.

С целью своевременной идентификации факторов, которые сигнализируют о том или ином направлении развития отдельных показателей, внутренних и внешних параметров деятельности предприятия, использования превентивных мероприятий И. А. Бланк рекомендует внедрять систему раннего предупреждения и реагирования [1].

Под системой раннего предупреждения и реагирования понимается особая информационная система, которая сигнализирует руководству о потенциальных рисках и шансах, которые могут угрожать предприятию как со стороны внешней, так и внутренней среды. В соответствии с новейшими подходами к построению системы контроллинга на предприятии данная система должна интегрировать элементы как стратегического, так и оперативного контроллинга и логически вписываться в систему планирования и контроля.

Система раннего предупреждения и реагирования выявляет и анализирует информацию о скрытых обстоятельствах, наступление которых может привести к возникновению угрозы для предприятия или к потере потенциальных шансов. Первоочередным заданием системы раннего предупреждения является своевременное выявление угроз финансовой безопасности предприятия.

Для совершенствования финансового риск-контроллинга на предприятии предлагается применение модели выбора доминирующих угроз, которая направлена на обеспечение своевременного выявления рискованных факторов в системе раннего предупреждения и реагирования и позволит значительно снизить потери, связанные с негативными изменениями параметров внешней и внутренней среды.

Содержанием модели является определение наиболее значимых угроз в деятельности предприятия. Необходимость решения данной задачи обусловлена многоаспектностью деятельности предприятия, большим числом дестабилизирующих факторов, оказывающих негативное влияние на функционирование предприятия. С одной стороны, чем выше сканируемый спектр угроз, тем выше вероятность раннего обнаружения кризисных финансовых ситуаций и применения адекватных сложившимся условиям инструментов контроллинга. С другой стороны, реализация такого подхода затруднительна, поскольку часть показателей, отражающих интенсивность воздействия угроз, информационно не обеспечена,

часть из них приводит к информационной перегруженности и невозможности отбора допустимых моделей поведения предприятия. Поэтому целесообразным является выделение наиболее значимых, доминирующих на данном этапе развития угроз. Рассмотрим основные этапы данной модели и последовательность шагов каждого этапа на рис. 1.

На первом этапе осуществляется декомпозиция задачи в иерархию, формируется матрица парных сравнений классов угроз, выделяются приоритетные для предприятия классы угроз ($G_i, i = 1, \dots, k$), к которым можно отнести угрозы снижения ликвидности, угрозы снижения прибыльности, стратегические угрозы. Далее осуществляется выделение множества угроз ($R_i, i = 1, \dots, k$), значимость которых необходимо оценить.

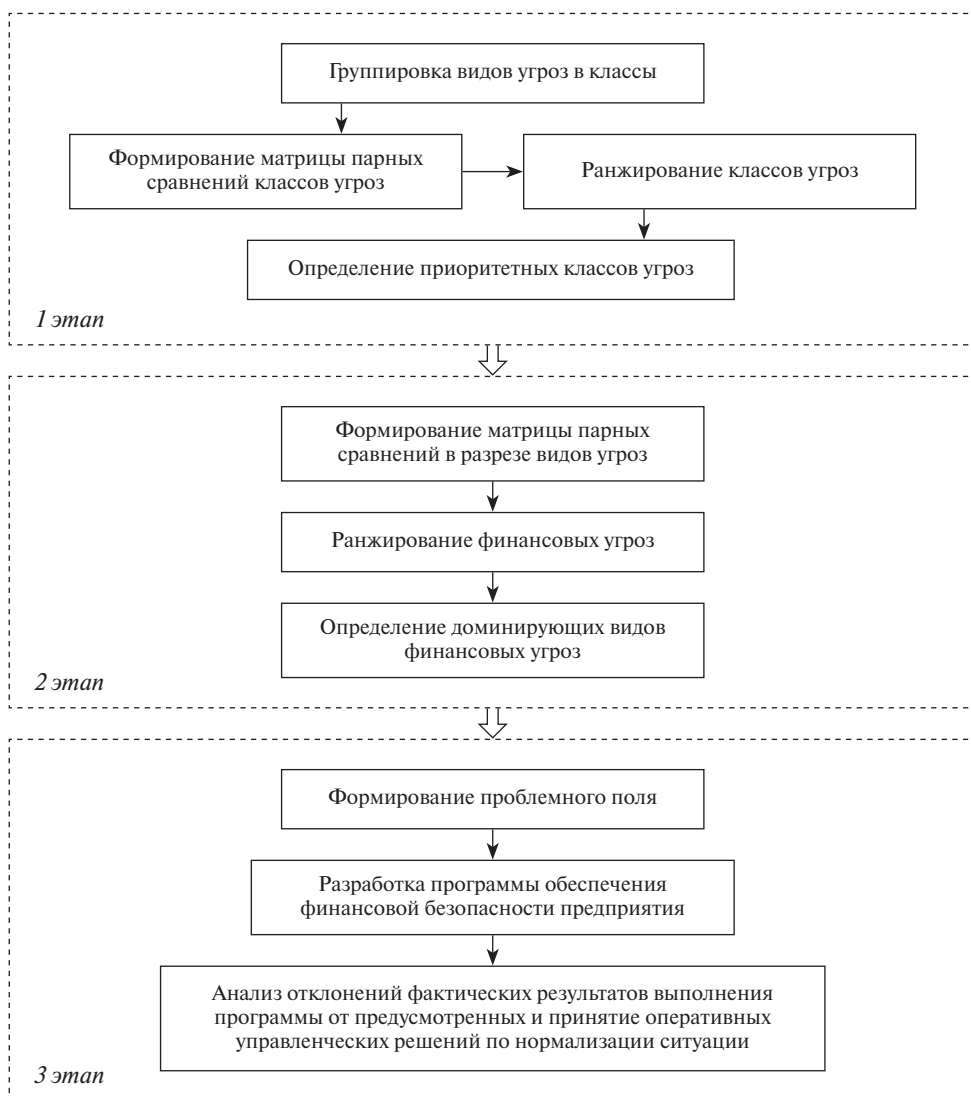


Рис. 1. Алгоритм определения доминирующих угроз в системе обеспечения финансовой безопасности предприятия

На основе результатов попарного сравнения классов угроз между собой формируется матрица, имеющая следующий вид (1):

$$S_o = \begin{bmatrix} g_1 & \dots & g_2 & \dots & g_h \\ g_n & S_{mn} & & & \\ g_h & & & & \end{bmatrix}. \quad (1)$$

Матрица S_o агрегирует мнения контроллеров относительно взаимной приоритетности классов угроз ($G_i, i = 1, \dots, h$). Элементы матрицы формируются следующим образом (2):

$$S_{mn} = \begin{cases} 1 - \text{равная важность классов,} \\ 3 - \text{незначительное превосходство } m \text{ над } n, \\ 5 - \text{существенное превосходство,} \\ 7 - \text{сильное превосходство,} \\ 9 - \text{наибольшее превосходство,} \\ 2, 4, 6, 8 - \text{промежуточные значения,} \\ \frac{1}{3}, \frac{1}{4}, \frac{1}{5}, \dots - \text{обратные значения.} \end{cases} \quad (2)$$

Формирование обратных величин осуществляется следующим образом: если элементы матрицы с индексом mn являются целыми положительными числами от 1 до 9, то элементы с индексом nm будут иметь обратные значения: $1/3, 1/4, 1/5$ и т. д.

Ранжирование классов угроз осуществляется на основании главного собственного вектора ($y_0 = y_1^0 \dots y_h^0$), получаемого в результате обработки матрицы парных сравнений $[S]$. Завершающим шагом этапа является оценка однородности мнений контроллеров. Необходимость такой оценки обусловлена наличием количественной и транзитивной однородности. В качестве критериев однородности суждений используется индекс однородности (I_w) или отношение однородности (O_w), которые определяются по формулам (3-4):

$$I_w = \frac{Z_{\max} - h}{h - 1}; \quad (3)$$

$$O_w = \frac{I_w}{M(I_w)}, \quad (4)$$

где $Z_{\max}$ — максимальное собственное значение матрицы S ;

$M(I_w)$ — среднее значение (математическое ожидание) индекса однородности случайным образом составленной матрицы парных сравнений S .

На втором этапе осуществляется сравнение угроз каждого класса между собой, выделяются наиболее значимые угрозы внутри классов, оценивается согласованность мнений контроллеров, определяются доминирующие угрозы с учетом веса класса.

На основании результатов сравнения угроз каждого класса формируется матрица $S_1 \dots S_h$, отражающая мнения контроллеров о том, какие приоритеты имеют отдельные угрозы внутри класса. Ниже на примере матрицы S_1 показана их структура (5):

$$S_{mn} = \begin{bmatrix} R_1^{K_1} \dots R_m^{K_1} \dots R_k^{K_1} \\ R_n^{K_1} \dots R_{mn}^{K_1} \\ R_k^{K_1} \end{bmatrix}. \quad (5)$$

Матрица $S_2 \dots S_h$ (сравнение угроз внутри классов 2, ..., h) составляется аналогично. Элементы матриц определяются путем попарного сравнения угроз каждой группы. Тогда элементы $S_{mn}^{K_i}$ будут иметь значения (6):

$$S_{mn}^{K_i} = \begin{cases} 1 - \text{равная важность классов,} \\ 3 - \text{незначительное превосходство } m \text{ над } n, \\ 5 - \text{существенное превосходство,} \\ 7 - \text{сильное превосходство,} \\ 9 - \text{наибольшее превосходство,} \\ 2, 4, 6, 8 - \text{промежуточные значения,} \\ \frac{1}{3}, \frac{1}{4}, \frac{1}{5}, \dots - \text{обратные значения.} \end{cases} \quad (6)$$

Ранжирование угроз внутри класса осуществляется на основе векторов локальных приоритетов $Y^1, \dots, Y^h$, полученных в результате обработки матриц парных сравнений $S_1, \dots, S_h$. Для оценки согласованности мнений контроллеров используется индекс однородности, интерпретация которых приведена выше.

Заключительным шагом этапа 2 является синтез приоритетов. Для этого локальные приоритеты умножаются на приоритет соответствующего класса угроз на вышестоящем уровне и суммируются по каждому элементу. Это дает глобальный приоритет угрозы (P_{q1}). Таким образом, результатом реализации второго этапа алгоритма является вектор глобальных приоритетов, позволяющий выделить доминирующие для предприятия виды угроз: $P = P_{q1}, \dots, P_{qk}$.

При реализации системы финансового риск-контроллинга на третьем, заключительном этапе осуществляется:

- наблюдение за ходом реализации рискованных решений, установленных системой плановых финансовых показателей и нормативов;
- измерение степени отклонения фактических результатов финансового риск-контроллинга от предусмотренных;
- разработка оперативных рискованных решений по нормализации финансовой деятельности предприятия в соответствии с предусмотренными целями и показателями;
- корректировка при необходимости отдельных целей и показателей риск-контроллинга в связи с изменением внешней финансовой среды, конъюнктуры финансового рынка и внутренних условий осуществления хозяйственной деятельности предприятия.

Приведенная выше алгоритмическая модель была использована при выделении доминирующих видов угроз для ОАО «Донецкий металлургический завод». В ходе финансово-хозяйственной деятельности ОАО «ДМЗ» неизбежно возникают ситуации, при которых предприятие рискует понести потери. Чтобы их предотвратить, руководство предприятия должно выявлять и анализировать возможные факторы риска. Исходя из того, что таких факторов много, то для планомерного анализа финансового риска необходимо выделять основные из них, обуславливающие рисковую ситуацию. На основе анализа деятельности предприятия, а также метода экспертных оценок были сформированы классы наиболее значимых для предприятия угроз, состав которых отображен в таблице 1.

Таблица 1

Формирование перечня видов угроз на предприятии

Классы угроз	Вид угроз	Условное обозначение
Стратегические угрозы	• снижение покупательной способности потребителей;	R1
	• невыполнение государственных программ развития рынка;	R2
	• снижение цен на металл;	R3
	• сужение рынков сбыта из-за высокой конкуренции;	R4
	• развитие вторичного рынка;	R5
	• избыточные производственные мощности;	R6
	• неэффективная ассортиментная политика	R7
Угрозы снижения прибыльности	• рост цен на сырье и комплектующие;	R8
	• снижение качества сырья и комплектующих;	R9
	• снижение объемов продаж;	R10
	• высокие процентные ставки;	R11
	• высокие затраты на персонал;	R12
	• убыточность отдельных подразделений;	R13
	• неэффективная маркетинговая политика	R14
Угрозы снижения ликвидности	• рост страховых запасов;	R15
	• рост объемов незавершенного производства;	R16
	• рост периода погашения дебиторской задолженности;	R17
	• снижения качества дебиторской задолженности;	R18
	• рост запасов готовой продукции;	R19
	• снижение сроков коммерческого кредита	R20

В соответствии с рассмотренным алгоритмом оценка значимости финансовых угроз проводится в два этапа. На первом этапе должны были выделены наиболее значимые для предприятия классы угроз. На втором этапе проводится попарное сравнение угроз внутри классов. На основании полученных результатов оценок были сформированы матрицы попарных сравнений, правильность заполнения которых проверялась с помощью отношений однородности. Расчеты осуществлялись в среде «*Expert Choice*».

Это позволило выделить приоритетные для предприятия классы и виды угроз. Элементы вектора локальных приоритетов классов угроз для данного предприятия приведены в таблице 2.

Таблица 2

Оценка значимости классов угроз для ОАО «ДМЗ»

Класс угроз	Вес класса угроз
Угрозы снижения прибыльности	0,484
Угрозы снижения ликвидности	0,349
Стратегические угрозы	0,168

Как видно из таблицы 2, наиболее высокий удельный вес имеют угрозы ликвидности и прибыльности, значимость угроз стратегии в 2 раза ниже приоритета других классов.

В составе классов угроз ликвидности, угрозы прибыльности и стратегии были выделены виды угроз, наиболее значимые для функционирования предприятия. Ранжирование угроз снижения ликвидности представлено на рис. 2.

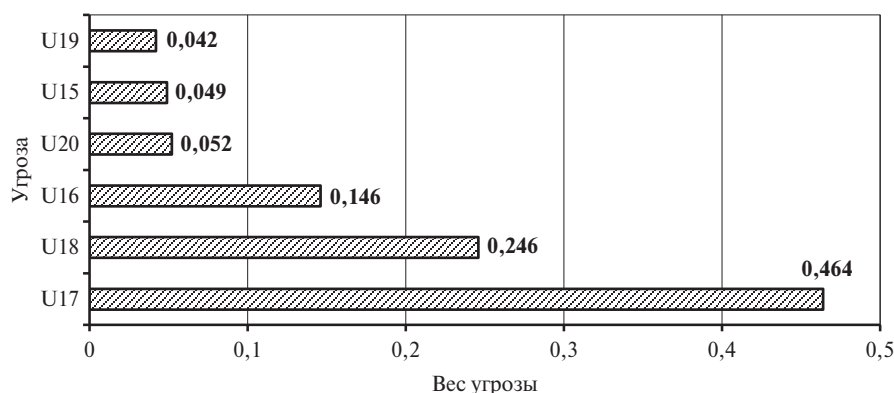


Рис. 2. Ранжирование угроз снижения ликвидности на ОАО «ДМЗ»

Так, в классе угроз снижения ликвидности в качестве приоритетных выделены такие угрозы, как рост периода погашения дебиторской задолженности (0,464), снижение качества дебиторской задолженности (0,246), рост объемов незавершенного производства (0,146), снижение сроков коммерческого кредита (0,052), предоставляемого поставщиками.

В классе угроз прибыльности обращено внимание, прежде всего на угрозу роста цен на сырье и комплектующие (0,289), угрозу снижения объемов продаж (0,244), угрозу неэффективной маркетинговой политики (0,212), снижение качества сырья и комплектующих (0,142) (рис. 3). В меньшей степени оказали влияние факторы роста процентных ставок и убыточность подразделений — соответственно 0,036 и 0,035.

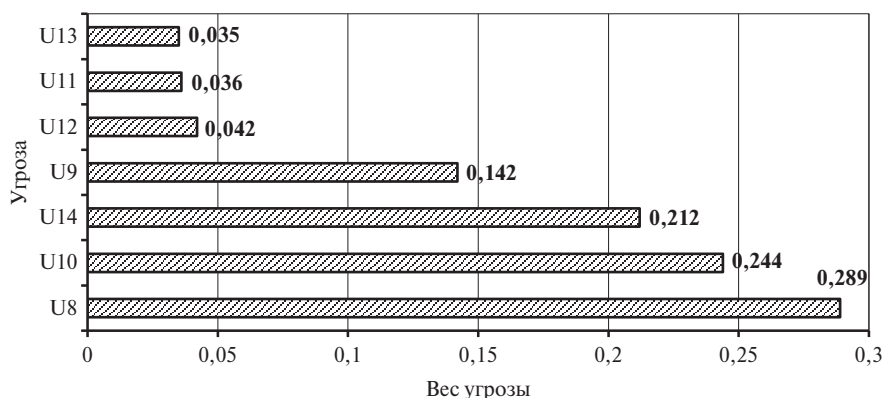


Рис. 3. Ранжирование угроз снижения прибыльности на ОАО «ДМЗ»

В классе угроз стратегии наиболее значимыми являются угрозы снижения цен на металл (0,127), сужения рынков сбыта из-за высокой конкуренции (0,187), снижение покупательной способности потребителей (0,25), неэффективная ассортиментная политика (0,289) (рис. 4). Достаточно низкую значимость имеют угрозы избыточных производственных мощностей (0,055) и развитие вторичного рынка (0,018).

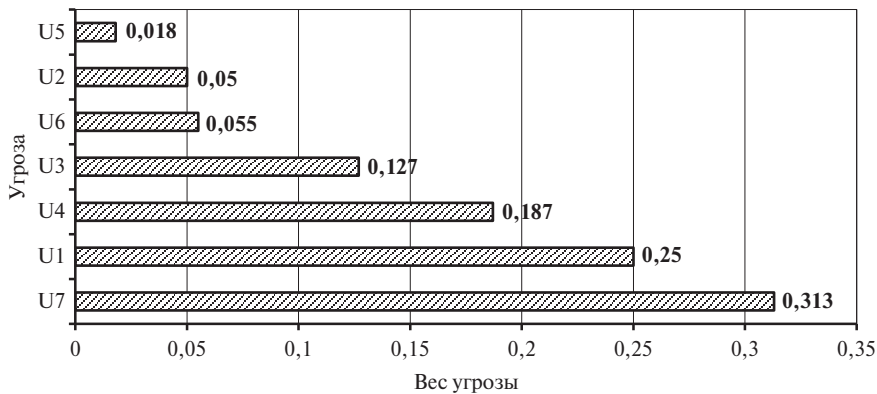


Рис. 4. Ранжирование стратегических угроз на ОАО «ДМЗ»

Таким образом, сложившаяся на предприятии финансовая ситуация связана в первую очередь с низкой платежеспособностью покупателей металла, ростом цен на сырье, снижением объемов продаж. Результаты ранжирования угроз с учетом веса классов приведены на рис. 5.

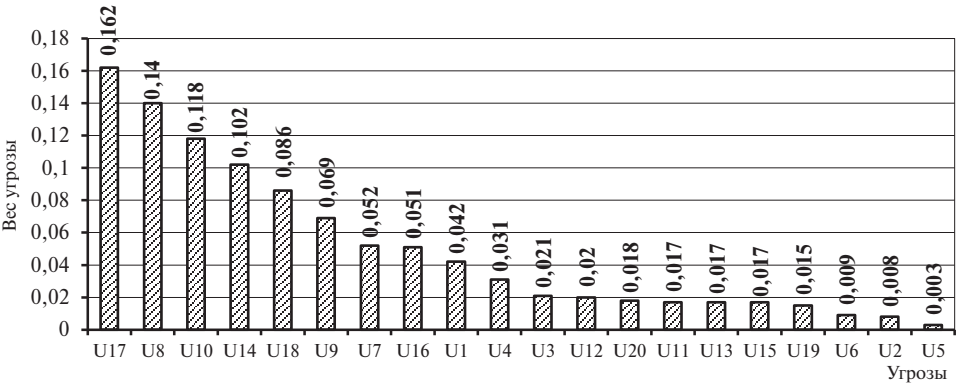


Рис. 5. Гистограмма весов финансовых угроз для ОАО «ДМЗ»

Полученное распределение весов позволяет выделить доминирующие виды угроз. Наиболее значимые угрозы для ОАО «ДМЗ», а также индикаторы, характеризующие интенсивность их воздействия, представлены в таблице 3.

Таблица 3

Доминирующие угрозы для ОАО «ДМЗ»

Угроза	Индикатор
Рост периода погашения дебиторской задолженности	Темпы роста периода погашения дебиторской задолженности
Снижение объема продаж	Темпы снижения объема продаж
Рост цен на сырье и комплектующие	Темпы роста цен на сырье и комплектующие
Снижение качества дебиторской задолженности	Темпы роста просроченной дебиторской задолженности
Снижение качества сырья и комплектующих	Темпы роста материалоемкости продукции

Таким образом, применение предложенной выше алгоритмической модели позволяет провести всесторонний анализ внутренней и внешней среды предприятия, выделить доминирующие виды финансовых угроз и, как следствие, повысить надежность и качество управленческих решений, связанных с финансовым обеспечением его деятельности.

Рассчитанные показатели превышают или находятся на уровне среднеотраслевых. Предприятие собирается и дальше наращивать объемы производства, при этом увеличивая прибыль путем внедрения новых технологий и активного внедрения инноваций в производственную деятельность. ОАО «ДМЗ» обладает достаточно большим потенциалом, хотя на рынке металла существует достаточно много сильных конкурентов. В условиях трансформационной экономики функционирования предприятий, особенно металлургической отрасли, осуществляется под влиянием внешней среды, основным качеством которой является неопределенность. Неопределенность внешней среды существенно влияет на увеличение рисков и потерь при принятии управленческих решений и, прежде всего, финансовых решений, оказывает негативное влияние на финансовое состояние предприятия. В ходе апробации модели выбора доминирующих угроз на ОАО «ДМЗ» были выделены доминирующие угрозы, основными из которых являются: рост периода погашения дебиторской задолженности, снижение объема продаж, рост цен на сырье и комплектующие, снижение качества дебиторской задолженности, снижение качества сырья. Сценарии развития экономической ситуации предприятия в условиях воздействия данных угроз, которые должны быть учтены при формировании гибкого финансового плана, что позволит значительно снизить потери, связанные с негативными изменениями параметров внешней и внутренней среды. Таким образом, применение предложенной выше алгоритмической модели позволяет провести всесторонний анализ внутренней и внешней среды предприятия, выделить доминирующие виды финансовых угроз и, как следствие, повысить надежность и качество управленческих решений, связанных с финансовым обеспечением его деятельности.

Содержанием будущих исследований является оценка воздействия угроз на финансовое состояние предприятия, анализ синергетического эффекта от воздействия комбинации угроз, нейтрализация или локализация которых предотвращает переход финансового состояния предприятия из одного класса риска в другой.

У статті розглянуто методичні підходи до формування системи фінансового ризик-контролінгу на підприємстві. Запропонована модель вибору домінуючих погроз, які повинні бути враховані при формуванні гнучкого фінансового плану, що дозволить значно знизити втрати, пов'язані з негативними змінами параметрів зовнішнього й внутрішнього середовища.

In article methodical approaches to formation of system of financial risk-controlling at the enterprise are considered. The model of a choice of dominating threats which should be considered at formation of the flexible financial plan that will allow to lower considerably the losses connected with negative changes of parameters of the external and internal environment is offered.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками / И. А. Бланк. — К.: Ника-Центр, 2005. — 511 с.
2. Івахненко С.В. Фінансовий контролінг: методи та інформаційні технології / С. В. Івахненко, О. В. Мелих. — К.: Знання, 2009. — 319 с.

3. Івахненко С.В. Інформаційні технології аудиту та внутрішньогосподарського контролю в контексті світової інтеграції / С. В. Івахненко. — Житомир: ПП «Рута», 2010. — 432 с.
4. Калайтан Т.В. Контролінг / Т. В. Калайтан. — Л.: Новий світ, 2008. — 252 с.
5. Контроллинг: Учебник / А. М. Карминский, С. Г. Фалько, А. А. Жевага, Н. Ю. Иванова; под. ред. А. М. Карминского. — М.: Финансы и статистика, 2006. — 336 с.
6. Клебанова Т.С. Моделирование финансовых потоков предприятия в условиях неопределенности: Монография / Т. С. Клебанова, Л. С. Гурьянова, Н. А. Богониколос, О. Ю. Кононов, А. Я. Берсуцкий. — Х.: ИД «ИНЖЭК», 2006. — 312 с.
7. Бартон Л.И. Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься? / Л. И. Бартон, Г. Б. Шенкир, Л. А. Уокер, ред. Л. И. Бартон. — М.: Изд. дом Вильямс, 2008. — 280 с.
8. Братошев Е.К. Управление финансовыми рисками / Е. К. Братошев // Бизнес. Инвестиции. Ценные бумаги. Право. — 2009. — № 16. — С. 46-52.
9. Дубров А.М. Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе / А. М. Дубров. — М.: ЮНИТИ, 2005. — 563 с.
10. Клейнер Г.Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность / Г. Б. Клейнер. — М.: Перспектива, 2007. — 612 с.
11. Станиславчик Е.Н. Риск-менеджмент на предприятии. Теория и практика / Е. Н. Станиславчик. — М.: Ось-2009, 2009. — 93 с.
12. Ермасова Н.Б. Риск-менеджмент организации / Н. Б. Ермасова. — М.: «Дашков и Ко», 2009. — 380 с.
13. Кандинская О.А. Управление финансовыми рисками: поиск оптимальной стратегии / О. А. Кандинская. — К.: ЭКСМО, 2008. — 349 с.
14. Терещенко О.О. Концепція фінансового контролінгу в Україні / О. О. Терещенко // Формування ринкової економіки. — К.: КНЕУ, 2008. — С. 12-18.
15. Хан Д., Хунгерберг Г. ПиК: планирование и контроль. Ядро контроллинга / Д. Хан, Г. Хунгерберг. — М.: Финансы и статистика, 2005. — 815 с.
16. Horvath P. Controlling. — Munchen: Vahlen, 7. Aufl., 1998.
17. Mensch, G., Finanzcontrolling. — Wien, 2001.
18. Reichmann T. Controlling concepts of management control, controllership & ratios. — Dortmund: Springer, Germany, 1997.

Представлено в редакцію 15.01.2011 р.

УДК 336. 145

И. В. Усков, к. э. н., старший преподаватель, Национальная академия
природоохранного и курортного строительства, г. Симферополь

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ОЦЕНКИ УГРОЗ И РИСКОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

В статье исследованы основные подходы оценки рисков формирования и исполнения местных бюджетов. Разработана обоснованная методика оценки бюджетных рисков на уровне областных бюджетов Украины.

Ключевые слова: бюджетный риск, местные бюджеты, органы местного самоуправления, методы оценки бюджетных рисков, аппроксимация (сглаживание) временного ряда кривой, доходы и расходы местных бюджетов, местные финансы, сбалансированность местных бюджетов, финансовая устойчивость бюджетов местных органов власти.

Оценка рисков местных бюджетов в Украине, в условиях трансформации ее экономики является необходимой, поскольку позволяет выявить системные проблемы, связанные с формированием доходов и финансированием расходов в условиях изменяющейся внешней и внутренней социально-экономической среды. Оценка бюджетных рисков позволяет своевременно и оперативно выявлять (устанавливать) факторы и условия, оказывающие воздействие на финансовую устойчивость местных бюджетов, разрабатывать комплекс превентивных действий и мероприятий по их оптимизации.

Изменение бюджетно-налогового законодательства, незавершенность процедур финансовой децентрализации, неэффективность бюджетной политики, изменение мировой финансовой конъюнктуры, нестабильность цен на энергоносители на внутреннем рынке, слабое развитие производственной и непроизводственной сфер обуславливают возникновение бюджетных рисков на уровне регионов и страны в целом.

В связи с этим целью статьи является исследование методологических подходов в системе оценки угроз и рисков местных бюджетов, что позволит своевременно выявлять факторы и условия, оказывающие воздействие на повышение эффективности механизма управления ресурсами местных бюджетов Украины.

Критический анализ экономической литературы показал, что в трудах украинских ученых [1-6] не уделяется достаточного внимания определению сущности и методов оценки бюджетных рисков. При этом установления причин отклонений (снижения) фактических показателей от плановых по статьям бюджета невозможно осуществить без комплексной оценки бюджетных рисков.

Целью статьи является исследование основных эффективных подходов оценки бюджетных рисков, применяемых в международной практике финансов и разработка адаптированной для Украины системы оценки рисков местных бюджетов.

В украинской и международной теории финансов существуют различные научные подходы по определению риска бюджетов местных органов власти. Риск — сложное явление, имеющее множество несовпадающих, а иногда противоположных основ и предпосылок.

Т. М. Ковалева определяет бюджетный риск как риск недополучения средств в бюджет как составляющей бюджетной системы, а, следовательно, риск недофинансирования целого ряда социально-экономических программ [4, с. 177]. На наш взгляд, предложенное определение наиболее точно раскрывает сущность бюджетного риска.

М. В. Грачева, С. Ю. Ляпина преимущественно занимающихся вопросами финансовых рисков предприятий, понимают под бюджетным риском вероятность недополучения предприятием запланированной суммы финансирования [5, с. 174]. Авторы отождествляют понятия «бюджетный риск» и «финансовый риск предприятий», что не способствует глубокому сущностному пониманию бюджетного риска.

А. В. Улюкаев характеризует бюджетный риск, как вероятность неосуществления запланированных расходов бюджета [6, с. 194]. Автор рассматривает бюджетный риск только с позиции его влияния на расходную часть бюджета. При этом бюджетный риск оказывает непосредственное воздействие, как на доходную, так и на расходную часть местных бюджетов.

Изучение различных точек зрения ведущих ученых и экономистов на понимание бюджетного риска, позволило автору установить, что бюджетный риск — риск обусловленный действием, как внутренних, так и внешних факторов, воздействующий на доходные и расходные статьи бюджета. Таким образом, бюджетный риск характеризуется свойственными ему признаками, подвержен влиянию совокупности внутренних и внешних факторов и условий. Основные факторы и условия, оказывающие воздействие на бюджетный риск, как на макро-, так и на мезоуровнях представлены (рис. 1).



Рис 1. Факторы, оказывающие воздействия на бюджетный риск

Создание эффективной системы управления бюджетными рисками должно предусматривать внедрение научно-обоснованных методов их оценки. Исследование целого ряда работ зарубежных авторов [1-6] убеждает в том, что в настоящее время имеет место комплекс методов по оценки бюджетных рисков.

Статистические методы. Суть статистических методов оценки риска заключается в определении вероятности возникновения потерь на основе статистических данных предшествующего периода и установлении области (зоны) риска, коэффициента риска и т. д. К достоинствам статистических методов следует отнести возможность: анализировать и оценивать различные варианты развития событий; учитывать разные факторы рисков в рамках одного подхода. Основным недостатком этих методов считается необходимость использования в них вероятностных характеристик [5, с. 25].

Метод оценки вероятности исполнения позволяет дать упрощенную статистическую оценку вероятности исполнения какого-либо решения путем расчета доли выполненных и невыполненных решений в общей сумме принятых решений. Например, данный метод может быть использован для оценки бюджетного риска путем расчета количества совпадений фактически исполненных значений бюджетных статей с запланированными значениями [6, с. 45].

Этот метод позволяет анализировать различные вероятностные события наступления бюджетного риска. Недостатками этого метода является ограниченность статистических данных, использования вероятностных характеристик для оценки бюджетного риска.

Метод «дерево решений» обычно используется для анализа рисков событий, имеющих обозримое или разумное число вариантов развития. Он представляет собой графическое построение вариантов возможных решений и особо целесообразен в ситуациях, когда решения, принимаемые в данный момент времени, сильно зависят от решений, принятых ранее и, в свою очередь, определяют сценарии дальнейшего развития событий [4, с. 23]. На наш взгляд этот метод позволяет эффективно оценивать вероятностные события наступления бюджетного риска в условиях неопределенности. Недостатками метода «дерева решений» является сложность выбора необходимо числа вариантов по оценке бюджетного риска.

Имитационное моделирование [5, с. 76] является одним из мощнейших методов анализа экономической системы. В общем виде под ним понимается процесс проведения на ЭВМ экспериментов с математическими моделями сложных систем реального мира. Этот метод позволяет получать точную и объективную информацию с помощью математического моделирования на компьютере об уровне бюджетного риска, факторов и условий, которые непосредственно оказывают на него влияние. Недостатками метода «имитационного моделирования» выступает сложность его проведения, необходимость высокой квалификации в области математического моделирования финансовых работников.

Технология «*Risk Metrics*» разработана компанией «*J. P. Morgan*» для оценки риска рынка ценных бумаг. Методика подразумевает определение степени влияния риска на событие через вычисление «меры риска», то есть максимально возможного потенциального изменения цены портфеля, состоящего из различного набора финансовых инструментов, с заданной вероятностью и за заданный промежуток времени. Для вычисления «меры риска» используются три основных метода: аналитический (или метод вариации-ковариации), историческое моделирование и статистическое моделирование (метод Монте-Карло) [4, с. 45].

Эти методы позволяют на основании использования эффективных инструментов математического моделирования, получать объективную научно-обоснованную информацию об уровне бюджетного риска. Основными недостатками этих методов является сложность расчетов и выбора параметров по оценке этого риска.

Аналитические методы позволяют определить вероятность возникновения потерь на основе математических моделей и используются в основном для анализа риска инвестиционных проектов. Возможно и использование таких методов как: анализ чувствительности; метод корректировки нормы дисконта с учетом риска; метод эквивалентов; метод сценариев [5, с. 110].

Анализ чувствительности широко используется в практике финансового менеджмента. В общем случае он сводится к исследованию зависимости некоторого результирующего показателя от вариации значений показателей, участвующих в его определении. Основным преимуществом этого метода является простота расчетов основных показателей. Существенным недостатком метода «анализа чувствительности» выступает отсутствие взаимосвязи между факторами, при этом для статей бюджета характерна корреляционная зависимость.

С помощью метода достоверных эквивалентов осуществляется корректировка ожидаемых значений потока платежей путем введения специальных понижающих коэффициентов с целью приведения ожидаемых поступлений к величинам платежей, получение которых практически не вызывает сомнений и значения которых могут быть достоверно определены [5, с. 145]. Основным преимуществом этого метода является возможность получать данные о бюджетном риске на основании сопоставления показателей конкретного бюджета с показателями аналогичных бюджетов. Основным недостатком этого метода является сложность расчетов коэффициентов.

Метод сценариев, который представляет собой развитие методики анализа чувствительности, так как включает одновременное изменение нескольких факторов, позволяет совместить исследование чувствительности результирующего показателя с анализом вероятностных оценок его отклонений. С помощью этого метода можно получить достаточно наглядную картину для различных вариантов событий [6, с. 32]. Мы считаем, что этот метод позволяет определять риск формирования и исполнения бюджетных статей с учетом их зависимости. Основным недостатком этого метода является сложность расчета базовых показателей и необоснованность построения большинства сценариев.

Метод экспертных оценок представляет собой комплекс логических и математико-статистических методов и процедур по обработке результатов опроса группы экспертов, причем результаты опроса являются единственным источником информации. В этом случае возникает возможность использования интуиции, жизненного и профессионального опыта участников опроса [6, с. 20].

Основным преимуществом этого метода является отсутствие в потребности обработки значительных объемов статистической информации, а недостатком — субъективность получаемых результатов. По мнению авторов статьи использование этого метода для оценки бюджетного риска является неэффективным.

С целью оценки бюджетного риска автором предлагается использовать статистические методы. Использование статистических методов в условиях нестабильности социально-экономического развития регионов Украины, бюджетно-налоговой законодательной базы позволит наиболее эффективно и объективно оценивать бюджетные риски.

Для определения отклонений фактической величины доходов и расходов от запланированных значений автором использовались статистические данные о мобилизации доходов и финансирования расходов на уровне бюджета АР Крым в виде временных рядов. Оценка рисков формирования доходов и осуществления расходов на уровне АР Крым состояла из следующих взаимосвязанных этапов:

1. Аппроксимация (сглаживание) временного ряда кривой.
2. Расчет погрешности аппроксимации.
3. Оценка рисков по величине погрешности аппроксимации.

В данных исследованиях для аппроксимации (сглаживания) временного ряда использованы полиномы 2-го — 4-го порядков. Аппроксиманты в виде полиномов получены в текстовом процессоре *Excel* с помощью мастера диаграмм. Используя коэффициент детерминации (R^2), выдаваемый программой, можно получить относительную среднеквадратичную погрешность аппроксимации, выраженную в процентах, по формуле:

$$\varepsilon = 100\sqrt{1 - R^2}, \quad (1)$$

где ε — среднеквадратичная погрешность аппроксимации;

R^2 — коэффициент детерминации.

Вычисленная по формуле (1) погрешность в экономической литературе интерпретируется как экономические риски [4-5].

Такая интерпретация обоснована тем, что аппроксиманта временного ряда описывает детерминированную составляющую ряда, а необъясненные остатки, которые характеризуются погрешностью аппроксимации, описывают случайную компоненту ряда. Случайная компонента временного ряда обусловлена процессами, протекающими в социально-экономической системе, которые не могут быть точно предсказаны и смоделированы. Именно по этой причине погрешность аппроксимации временного ряда и интерпретируется как величина экономических рисков.

Таким образом, для правомерности трактовки погрешности аппроксимации, как экономических рисков необходимо, чтобы остатки временного ряда удовлетворяли условиям Гаусса-Маркова, т. е. были так называемым «белым шумом» [5, с. 127]. С практической (содержательной) точки зрения, случайная величина, удовлетворяющая условиям Гаусса-Маркова, не может быть аппроксимирована никакой функциональной зависимостью, кроме линейной функции, совпадающей с осью абсцисс.

Для проявления статистических закономерностей временной ряд должен наблюдаться в течение хотя бы 30 периодов в условиях стабильной экономики. В нашем случае такая возможность отсутствует, поэтому приходится использовать короткий временной ряд.

Оценка рисков на основе аппроксимации короткого временного ряда может быть выполнена только при условии учета следующих особенностей аппроксимации экономических данных:

- 1) чтобы аппроксиманта не включала случайную компоненту временного ряда, погрешность аппроксимации должна быть не менее 2-3 %;
- 2) порядок аппроксимирующего полинома должен быть существенно ниже количества наблюдаемых уровней временного ряда;
- 3) аппроксимация временного ряда должна выполняться нелинейным полиномом.

Первое требование связано с тем, что в математическом плане, наши исследования направлены на оценку случайных колебаний статей доходов и расходов бюджета АР Крым, которые интерпретируются как риски. Расчеты, приведенные ниже, показали, что фактические и планируемые налоговые поступления, как правило, отличаются на несколько процентов. Следовательно, можно предположить, что и риски имеют величину порядка несколько процентов от плана.

Из высшей математики известно, что согласно теореме Лагранжа, через любые N точек на плоскости можно провести полином степени $N - 1$. Это означает, что при наблюдении временного ряда в течении 6 лет, полином 5-й степени точно пройдет через все точки наблюдения и погрешность аппроксимации будет равна нулю. Однако, такой полином не будет отвечать ни реальным экономическим условиям, ни целям исследования.

Третье требование к аппроксиманте возникает в связи с тем, что, во-первых, реальные экономические процессы, практически всегда, являются нелинейными, во-вторых, исходя из экономической теории следует, что доходы и расходы не могут прямо пропорционально расти из года в год, то есть кривая роста должна выходить на некоторое почти постоянное значение. В-третьих, за исследуемый период 2004-2009 гг. экономика Украины не является стабильной, что обусловлено воздействием как внутренних, так и внешних факторов.

Для определения бюджетного риска по доходам были использованы исходные данные, которые приведены в табл. 1.

Таблица 1

**Экономическая оценка исполнения бюджета АР Крым
по доходам за период 2004-2009 гг.***, тыс. грн.

Наименование статьи	Годы					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1. Налоговые поступления, всего, в том числе:	726406,2	925050,1	1174959,5	1696579,0	2213071,0	2527811,0
налог с доходов физических лиц	430818,6	550241,2	748996,2	1162731,0	1535469,0	1522953,0
плата за землю	84342,9	106740,7	136173,0	195054,4	279902,1	381310,0
акцизный сбор с произведенных в Украине товаров	43784,1	63657,3	64471,8	81846,3	105190,1	349925,6
налог с владельцев транспортных средств	27627,0	37251,2	48504,4	55459,9	62139,8	63704,5
местные налоги и сборы	31967,3	33225	32613,2	31930,5	35123,5	35617,3
фиксированный сельскохозяйственный налог	3697,7	6461,4	6412,4	6855	7321,4	5964,1
единый налог	51724,8	65546,9	63922,8	74700,8	87637,6	85753,8
2. Неналоговые поступления, всего, в том числе:	229003,5	299139,4	337609,3	538991,5	556460,8	545321,4
административные сборы	19969,1	19251,4	26046,5	35737,4	50069,6	50255,7
государственная пошлина	11197,2	8882,2	11031,6	14378,2	16224,4	16240,9
собственные поступления бюджетных учреждений	209727,6	245117	264220,3	436606,4	429219,3	412231,5
3. Доходы от операций с капиталом	179158,6	150007,2	140307,5	192607,7	266633,7	127574,3
Поступления от продажи основного капитала	97009,1	103135,8	101725,4	124647,5	158452	62141,3
Поступления от продажи земли и нематериальных активов	82149,5	46871,4	38582,2	67960,2	108181,7	65432,9
4. Целевые фонды	14495,2	17786,7	24234,6	50337,6	43264,4	57044,2
Всего доходов	1149064	1391983	1677111	2479052	3079526	3257804

* Составлено автором на основании данных [10].

Расчеты коэффициентов исполнения бюджета по доходам и среднеквадратичная погрешность аппроксимации за период 2004–2009 гг. на уровне АР Крым представлены в табл. 2.

Таблица 2

**Динамика рисков доходной части бюджета АР Крым
за исследуемый период 2004–2009 гг. *, %**

Наименование статьи	Коэффициент исполнения бюджета						Средне- квадратичная погрешность аппроксима- ции (риск)
	Годы						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
1. Налоговые поступления, всего, в том числе:	100,5	100,4	100,4	102,3	100,0	100,2	5,48
налог с доходов физических лиц	98,9	99,82	100,1	100,0	100,0	98,5	8,54
плата за землю	104,0	100,0	99,3	99,5	100,0	100,4	2,45
акцизный сбор с произведенных в Украине товаров	100,0	102,3	99,9	101,0	100,6	100,0	6,63
налог с владельцев транспортных средств	100,0	100,0	100,2	100,0	100,0	98,5	3,74
плата за лицензии	107,0	103,5	103,1	101,3	99,7	102,7	10,72
плата за торговый патент	111,0	103,0	102,3	102,6	103,5	100,0	31,53
местные налоги и сборы	107,0	100,3	100,3	103,0	100,0	99,9	22,36
фиксированный сельскохозяйственный налог	107,0	101,6	99,9	99,8	103,1	99,9	34,67
единый налог	104,0	100,6	100,2	101,7	104,9	100,8	28,11
2. Неналоговые поступления, всего, в том числе:	97,3	99,1	100,4	100,1	99,4	99,9	20,30
административные сборы и платежи	106,0	99,7	100,6	101,1	100,8	102,7	25,51
государственная пошлина	108,0	99,9	100,4	101,5	100,2	100,0	36,73
собственные поступления бюджетных учреждений	105,0	98,5	100,3	100,2	99,1	99,8	19,0
3. Доходы от операций с капиталом	101,0	100,0	102,2	100,6	100,1	100,0	3,61
Поступления от продажи основного капитала	104,0	100,0	101,0	100,1	100,2	101,5	7,28
Поступления от продажи земли и нематериальных активов	98,4	100,0	105,6	101,5	100,1	98,6	3,32
4. Целевые фонды	110,0	106,3	103,8	102,1	100,1	100,5	31,87
Всего доходов	100,0	100,1	100,6	101,7	103,0	100,1	8,49

* Рассчитано автором на основании данных [10].

Доходы бюджета АР Крым за период 2004–2009 гг. были исполнены при риске 8,49%. Исходя из практики бюджета Российской Федерации, экономически развитых стран ЕС, США, Канады низким считает уровень риска до 10 %, умеренным 10–25 %, свыше 25 % высокий риск.

Высокий уровень риска недополучения доходов за исследуемый период 2004–2009 гг. был установлен по государственной пошлине 36,73 %. Основной причи-

ной высокого уровня риска вступала нестабильность в мобилизации этой пошлины на местном уровне.

Бюджетный риск по получению фиксированного сельскохозяйственного налога за исследуемый период составил 34,67 %. Основными причинами высокого уровня риска по этому налогу являлось, во-первых, неэффективность и необоснованность государственной поддержки сельхозтоваропроизводителей, во-вторых, увеличением уровня недоимки по сельскохозяйственным предприятиям АР Крым.

Уровень риска по доходам целевых фондов за исследуемый период составил 31,87 %. Этот уровень риска по целевым фондам можно объяснить отсутствием реальных источников по их формированию. Бюджетный риск по единому сбору составил 28,11 %. Основными причинами высокого уровня риска являлась тенденция к снижению количества налогоплательщиков по этому сбору.

Бюджетный риск по мобилизации административных сборов и платежей за исследуемый период 2004-2009 гг. составил 25,51 %. Основными причинами высокого уровня риска по этому сбору выступало снижение объемов поступлений за аренду целостных имущественных комплексов, государственной пошлины.

Умеренный уровень риска бюджета АР Крым за исследуемый период был установлен по таким статьям доходов, как: плата за лицензии, собственным поступлениям бюджетных учреждений. По остальным статьям доходов республиканского бюджета за исследуемый период 2004-2009 гг. наблюдался низкий уровень бюджетного риска. Таким образом, определение риска доходов бюджета АР Крым предусматривает оценку бюджетного риска исполнения его расходов на экономические, социальные и экологические программы. Исходными данными для определения бюджетного риска по расходам стали (табл. 3).

Таблица 3

**Динамика исполнения бюджета АР Крым по расходам
за период 2004-2009 гг.*, тыс. грн.**

Наименование статьи	Годы					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1	2	3	4	5	6	7
Государственное управление	112317,2	145096,9	246594	298307	425624	431624,8
Образование	523143,6	791635,5	974454	1294031	1770385	1908017,7
Здравоохранение	442291,6	580265,8	732084	953167	1236328	1379869,6
Социальная защита и социальное обеспечение	218625	299649,6	380221	692112	865199	1080118,7
Жилищно-коммунальное хозяйство	54189,8	85403,2	193873	184622	375638	290130,7
Культура искусство	79629,4	112704,7	140655	192417	269469	294930,2
Физическая культура и спорт	11026,2	16159,1	28701,2	40220,4	45733,9	42083,4
Средства массовой информации	3789,9	4333,8	4101,2	5303,3	6875,3	6702,2
Сельское, лесное хозяйство, рыболовство, охотничество	604,3	289,6	545,7	944,9	9613,4	1447,6
Строительство	255313,7	168810,7	298469,0	456367	333017	193445,5
Транспорт, дорожное хозяйство, телекоммуникации и информатика	48093,2	63049,0	91485,0	114157,0	102415,0	100931,2

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5	6	7
Другие услуги связанные с экономической деятельностью	90801,8	32176,3	53794,7	121521,0	85208,0	129991,4
Охрана окружающей среды и ядерная безопасность	1795,6	2226,7	3688,3	4562,6	15001,7	4243,3
Расходы не отнесенные к основным группам	23158,8	16569,6	34001,7	13819,1	18855,7	12460,7
Всего расходов	1885231,1	23337328	3209245	4410542	5747151	6019915,3

* Составлено автором на основании данных [10].

Расчеты коэффициентов исполнения бюджета по расходам и среднеквадратичная погрешность аппроксимации за период 2004-2009 гг. на уровне АР Крым представлены в табл. 4.

Бюджетный риск исполнения расходов бюджета АР Крым за период 2004-2009 гг. составил 36,92 %. Этот уровень риска по исполнению республиканского бюджета можно объяснить сокращением темпов социально-экономического развития регионов Украины.

Таблица 4

**Динамика рисков расходной части бюджета АР Крым
за исследуемый период 2004-2009 гг. *, %**

Наименование статьи	Коэффициент исполнения бюджета, %						Средне- квадратичная погрешность аппроксима- ции (риск)
	Годы						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Государственное управление	106,6	103,8	99,4	99,8	101,0	100,0	11,75
Образование	109,0	100,4	100,1	115,0	100,0	100,2	1,73
Охрана здоровья	102,8	100,3	100,1	99,9	98,3	100,0	5,92
Социальная защита и социаль- ное обеспечение	102,4	100,2	100,1	100,0	96,7	100,2	9,54
Жилищно- коммунальное хозяйство	99,2	101,0	99,1	80,2	79,1	93,6	30,36
Культура и искусство	106,0	98,4	100,4	99,1	99,8	100,0	1,73
Физическая культура и спорт	110,3	100,2	102,1	65,9	100,0	100,2	3,16
Средства массовой информации	108,3	100,0	100,0	100,0	99,6	100,0	4,69
Сельское, лесное хозяйство, рыболовство, охотничество	105,9	98,3	99,6	96,1	100,0	100,5	32,39
Строительство	96,2	100,8	99,5	100	81,2	99,2	41,16
Транспорт, дорожное хозяйст- во, телекоммуникации и инфор- матика	96,2	99,9	97,9	95,6	84,9	100,3	9,11
Другие услуги связанные с эконо- мической деятельностью	97,0	102,9	99,39	96,0	85,5	97,34	73,63
Охрана окружающей среды и ядерная безопасность	94,5	100,1	102,4	99,2	92,4	98,0	58,68
Всего расходов	103,4	100,5	100,5	98,9	98,7	101,9	36,92

* Рассчитано автором на основании данных [10].

Высокий уровень риска недофинансирования бюджета за период 2004–2009 гг. был установлен по статье расходов на другие услуги связанные с экономической деятельностью 73,63 %. Основной причиной высокого уровня риска по этой статье расходов выступало, сокращение финансирования региональных программ в области космонавтике, энергосбережении.

По статье расходов на охрану окружающей среды и ядерную безопасность бюджетный риск за период 2004–2009 гг. составил 58,58 %. Основной причиной высокой уровня риска по этой статье за период 2004–2009 гг. выступает сокращение финансирования природоохранных мероприятий на региональном уровне.

Уровень бюджетного риска по статье расходов на сельское хозяйство, лесное хозяйство, рыболовство и охотничество за исследуемый период составил 32,39 %. Основной причиной высокой уровня риска по этой статье за период 2004–2009 гг. выступает снижения государственного поддержки фермерских и крестьянских хозяйств на уровне АР Крым. По статье расходов на жилищно-коммунальное хозяйство бюджетный риск за период 2004–2009 гг. составил 30,36 %. Высокий уровень риска по этой статье расходов может быть объяснен сокращением объема финансирования убыточных предприятий жилищно-коммунального сектора экономики за исследуемый период.

Умеренный уровень риска бюджета АР Крым за исследуемый период был установлен по таким статьям расходов, как: государственное управление. Низкий уровень риска за период 2004–2009 годов был установлен по социально направленным статьям расходов, а именно: расходы на образование, культуру и искусство 1,73 %, физическую культуру и спорт 3,16 %, здравоохранение 5,92 %, социальную защиту и социальное обеспечение 9,54 %.

Таким образом, комплексное внедрение предложенного метода оценки бюджетного риска доходов и расходов местных бюджетов в Украине будет способствовать созданию мощной аналитической базы по определению причинно-следственных связей недополучения доходов и недофинансирования расходов на уровне территориальных образований. Считаем, что создание системы оценки бюджетных рисков в нашей стране будет способствовать своевременному принятию управленческих решений как на государственном, так и на местном уровнях.

У статті досліджені основні методологічні підходи по оцінці ризиків формування і виконання місцевих бюджетів. Розроблена обґрунтована методика оцінки бюджетних ризиків на рівні обласних бюджетів України.

In the article basic approaches are investigational for the estimations of risks of forming and execution of local budgets. The grounded method of estimation of budgetary risks is developed at the level of regional budgets of Ukraine.

ЛИТЕРАТУРА

1. Опарін В.М. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти): Монографія / В. М. Опарін. — К.: КНЕУ, 2005. — 240 с.
2. Павлюк К.В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України: Монографія / К. В. Павлюк. — К.: НДФІ, 2006. — 584 с.
3. Бондарук Т.Г. Міське самоврядування та його фінансове забезпечення в Україні: Монографія / Т. Г. Бондарук. — К.: НДФІ — 2009. — 608 с.
4. Бодров В.Г. Регулювання міжбюджетних відносин: Україна і європейський досвід: Монографія / В. Г. Бодров. — К.: Вид-во НАДУ — 2006. — 296 с.
5. Кириленко О.П. Міські бюджети України (історія, теорія, практика) / О. П. Кириленко. — К.: НІОС, 2000. — 384 с.

6. Луніна І.О Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин: Монографія / І. О. Луніна. — К.: Інститут економічного прогнозування, 2006. — 393 с.
7. Ковалева Т.М. Бюджет и бюджетная политика в Российской Федерации: Учебное пособие / Т. М. Ковалева, С. В. Барулин. — М.: КноРус, 2006. — 207 с.
8. Грачева М. В. Управления рисками в инновационной деятельности: Учебное пособие / М. В. Грачева, С. Ю. Ляпина. — М.: ЮНИТИ, 2010. — 350 с.
9. Улюкаев А.В. Проблемы государственной бюджетной политики / А. В. Улюкаев. — М.: Дело, 2004. — 543 с.
10. Бюджет України за 2005-2009 рр.: Статистичний збірник / [В.О. Парнюк, О.П. Жак, Л.М. Калініченко та ін.]. — К.: Міністерство фінансів України, 2006. — 443 с.

Представлено в редакцію 20.01.2011 р.

УДК 353.5

Н. О. Денисенко, к. е. н., доцент кафедри міського господарства Київського національного університету будівництва та архітектури;

Д. Є. Денисенко, директор будівельної компанії, м. Київ

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТЕРИТОРІЇ В УМОВАХ КРИЗОВОЇ ТА ПОСТКРИЗОВОЇ ЕКОНОМІКИ

В статті розглянуто актуальні проблеми розвитку територій в кризовий та посткризовий період. На основі узагальнення теоретичного та практичного вітчизняного і зарубіжного досвіду обґрунтовано рекомендації щодо підвищення конкурентоспроможності територій за допомогою визначення конкурентних переваг.

Ключові слова: конкурентоспроможність території, конкурентні переваги, SWOT-аналіз території, показники інтегральної оцінки конкурентоспроможності території, моделі управління розвитком території, маркетингова робота на рівні території, управління комплексним соціально-економічним розвитком території.

Однією з важливих умов прискорення трансформації економіки регіонів України є маркетингове спрямування відтворюваних процесів. Підвищення конкурентоспроможності території, розвиток ринку житлово-комунальних послуг (ЖКП), безперечно дасть змогу розв'язати важливі економічні та соціально-політичні завдання території та суспільства в цілому.

Теоретичні та практичні аспекти проблеми розвитку територій досліджено в наукових працях багатьох учених-економістів і практиків. Вагомий внесок у розвиток цієї проблеми внесли Б. І. Адамов, Я. Г. Берсуцький, Б. М. Біренберг, А. Ф. Мельник, Л. Г. Чернюк та ін.

Незважаючи на високий загальнонауковий рівень досліджень управління розвитком території, уточнення та подальшого розвитку потребують питання визначення та обґрунтування напрямків підвищення конкурентоспроможності території.

Мета дослідження — розробка теоретико-методологічних засад підвищення конкурентоспроможності території та обґрунтування перспектив розвитку території в умовах кризової та посткризової економіки.

Об'єктом дослідження є процеси формування конкурентоспроможності території. Предметом дослідження є механізм підвищення конкурентоспроможності території на основі врахування конкурентних переваг та можливих ризиків.

Інформаційною основою дослідження стали праці вітчизняних і зарубіжних науковців та практиків, статистичні та практичні матеріали періодичних видань, матеріали науково-практичних конференцій, нормативно-законодавчі документи з проблеми дослідження.

У проведеному дослідженні використовувалися системний підхід, методи порівняльного та структурного аналізу, статистичних групувань, логіко-структурний метод.

Конкурентоспроможність території визначається здатністю забезпечувати виробництво конкурентоспроможних товарів і послуг в умовах ефективного використання ресурсного потенціалу, використання існуючих та створення нових конкурентних переваг. Інтегральну оцінку конкурентоспроможності території можна отримати на основі розрахунку показників ресурсного потенціалу території, територіальної ефективності та конкурентних переваг. Такими показниками можуть бути:

- чисельність економічно активного населення;
- виробництво валового територіального продукту на одного зайнятого в економіці;
- вартість основних фондів на одного зайнятого;
- середньооблікова чисельність працівників, зайнятих на малих підприємствах;
- виробництво валової доданої вартості, створеної у промисловості, на одного зайнятого в промисловості;
- обсяг інвестицій в основний капітал, який припадає на одного мешканця території;
- площа сільськогосподарських угідь і ріллі;
- внутрішні витрати на дослідження і розробки;
- витрати заробітної плати на 1 грн. валового територіального продукту;
- питома вага зайнятих на підприємствах приватної форми власності у загальній чисельності зайнятих;
- сальдований фінансовий результат території;
- густота автомобільних доріг;
- рівень рентабельності реалізованої продукції (робіт, послуг) організацій промисловості та ін.

Конкурентоспроможність території можна розглядати також як здатність створювати умови для сталого розвитку. З цієї точки зору представляє інтерес модель «національного ромба», запропонована М. Портером. Роль території у створенні конкурентних переваг окремого об'єкту можна досліджувати за чотирма взаємозв'язаними напрямками, що утворюють «ромб»: параметри факторів (ресурсний потенціал); умови попиту; споріднені й підтримуючі галузі (постачальники ресурсів, комплектуючих, інформації, банківських, страхових та інших послуг); стратегії фірм (створюють конкурентне середовище). У свою чергу кожен з напрямів аналізується за складовими ступеня їх впливу на конкурентну перевагу території.

Модель М. Портера розглядає розвиток конкурентоспроможності території за чотирма стадіями:

- 1) конкуренція на основі факторів виробництва;
- 2) конкуренція на основі інвестицій;
- 3) конкуренція на основі нововведень;
- 4) конкуренція на основі багатства.

Перші три стадії ведуть до підйому та економічного зростання. Четверта стадія обумовлює депресію та спад. Таким чином, для соціально-економічного розвитку території та підвищення конкурентоспроможності необхідно спочатку спиратися на ресурсний потенціал. Потім здійснювати агресивне інвестування в науку, дослідження, нові технології. За рахунок створення нових видів продукції, виробничих процесів, організаційних рішень продовжувати активний розвиток. Остання стадія передбачає користування результатами вже створеного багатства.

В сучасних умовах не всі територіальні утворення мають змогу самостійно здійснювати розвиток своїх територій та формувати фінансово-економічні основи реалізації власних програм соціально-економічного розвитку. Це обумовлено як історією формування територіальних утворень, так і розвитком в умовах адміні-

стративної економіки. Навіть генеральні плани розвитку поселень за своєю сутністю не були соціально-економічними планами. Наприклад, деякі територіальні утворення формувалися на базі розвитку великих промислових об'єктів. Науково-технічний прогрес, зміна ринкової кон'юнктури та інші об'єктивні причини зумовили перетворення таких економічно розвинутих територій на депресивні.

В світовій практиці відомо декілька моделей управління розвитком території. Комунальна модель передбачає перенесення основних витрат на реалізацію суспільних інтересів та потреб на самих мешканців територіального утворення. Головним суб'єктом в цій системі виступає орган місцевого самоуправління, який здійснює як акумулювання ресурсів, так і їх витрачання. Ця модель набула поширення в так званих «благополучних» країнах Європи, де права органів місцевого самоуправління на ведення господарчої діяльності обмежено.

Комунально-рентна модель передбачає участь органів місцевого самоуправління через надання обмежених прав в фінансово-кредитної діяльності та права ресурсної ренти. Таким чином податки з фізичних осіб доповнено можливістю оподаткування виробників продукції та послуг на території.

Муніципально-рентна модель передбачає надання можливості місцевим органам стати повноцінним суб'єктом господарювання та самостійно розв'язувати всі питання управління розвитком території.

На сьогоднішній день, в основному, існують змішані моделі. На вибір моделі впливає обсяг повноважень органів місцевого самоуправління згідно законодавству, наявний ресурсний потенціал території, наявність кваліфікованих кадрів в органах місцевого самоуправління та на підприємствах міського господарства, платоспроможність населення території та ін.

Методи управління, які використовують місцеві органи по відношенню до суб'єктів господарчої та підприємницької діяльності різні залежно від організаційно-правової форми підприємства. По відношенню до комунальних підприємств органи місцевого самоуправління виступають як власник та як суб'єкт, який має змогу регулювати діяльність цих підприємств на своїй території.

Для підвищення конкурентоспроможності території необхідно орієнтуватися на запити та потреби потенційних та реальних споживачів. Маркетинг є найважливішим інструментом у розробці й просуванні продукції до споживача. На рівні територіального утворення за допомогою маркетингу можна вирішувати завдання використання існуючих переваг території та розробки нових переваг з метою підвищення інвестиційної привабливості території.

Маркетинг-мікс, як сукупність заходів та методів, практичний інструментарій, у маркетинговій діяльності місцевих органів влади використовується для розв'язання ринкових завдань.

Про ефективність проведення маркетингової політики буде свідчити висока оцінка конкурентних переваг території. Серед основних індикаторів можуть бути рівень розвитку ринкової, комунальної, фінансової інфраструктури, ступінь підтримки місцевими органами влади проектів, що реалізуються на території, обсяг та якість послуг, що надаються територіальним утворенням, попит на продукцію та послуги.

Маркетингові технології на територіальному рівні є різноплановими. Організація маркетингової роботи здійснюється в напрямку проведення моніторингу території та виявлення існуючих конкурентних переваг; вивчення та прогнозування потреб, організації зворотного зв'язку із споживачами території міста; вивчення мотивів споживання, розробки рекламної стратегії; розробки цінової та товарної політики, збутової та комунікаційної політики, впровадження системи управління якістю послуг та багато іншого.

Розробка маркетингової стратегії розвитку території передбачає багатоваріантність сценаріїв розвитку. З метою підвищення якості та зменшення часових

періодів прийняття ефективних управлінських рішень доречно використовувати метод «швидкого відкидання». Цей метод дає можливість без зайвого витрачання часу, коштів та зусиль зменшити кількість можливих варіантів сценаріїв. Для тих варіантів, що лишилися, необхідно провести більш зважений аналіз та докласти більших зусиль. При цьому потрібно отримати відповіді на наступні питання: скільки буде витрачено часу на маркетинг того чи іншого напрямку з врахуванням зовнішніх та внутрішніх обмежень? В якому секторі очікується найбільша віддача (рентабельність) від інвестицій? Як можна зменшити витрати без ризику погіршення якості кінцевого товару? Які методи ціноутворення будуть найбільш дієвими? Як підвищити ефективність системи збуту та яка повинна бути стратегія побудови каналів продажу? Які сфери діяльності найбільш вразливі для атак конкурентів та які внутрішні резерви можна використовувати щоб перейти від пасивних до активних стратегій?

Житлово-комунальне господарство є невід'ємною частиною міського господарства. Тому підвищення ефективності діяльності підприємств ЖКГ стає необхідною умовою конкурентоспроможності території. ЖКГ відносять до найбільш монополізованих галузей народного господарства. Це не дозволяє споживачам захищати свої права, знижує відповідальність житлово-комунальних підприємств за якість послуг та призводить до формування монопольної ціни. Система фінансування ЖКГ, організаційна структура та інструменти управління не забезпечують відповідного розвитку та нормального рівня обслуговування. Бюджетне фінансування та платежі споживачів покривають не більше 80 % витрат на утримання та ремонт житла та комунальне обслуговування. Дотації з місцевих бюджетів на капітальний ремонт житлового фонду забезпечують менш 15 % необхідного обсягу робіт. Дефіцит обласних та місцевих бюджетів не дозволяє проводити фінансування в повному обсязі.

Нові механізми господарювання порушують стару систему життєзабезпечення та організації управління ЖКГ, але впроваджуються стихійно. Всі розуміють, що заміна адміністративної системи управління економічними методами господарювання не означає відмову від державного та муніципального регулювання. Специфіка житлово-комунальної сфери передбачає або відсутність конкуренції, або незначну конкуренцію, а без конкуренції немає вільного ціноутворення. На ціни впливає не тільки ринкова кон'юнктура як співвідношення попиту та пропозиції, а й інтереси монопольних виробників житлово-комунальних послуг.

Основним напрямком реформування цієї сфери повинно стати розширення можливості отримання послуг ЖКГ на вільному конкурентному ринку. Як свідчить зарубіжний досвід, у 80-90-х рр. уряди багатьох європейських країн проводили приватизацію об'єктів ЖКГ. Одночасно відбувався пошук оптимальних форм надання житлово-комунальних послуг із залученням представників приватного бізнесу. Муніципалітет при цьому виступав як організатор виробництва послуг. Аналіз зарубіжного досвіду показує такі можливі напрямки залучення приватного бізнесу в житлово-комунальній сфері:

- утримання житлового фонду (США, Великобританія, Бельгія, Нідерланди, Швеція, Австрія);
- побутове обслуговування населення, а саме: ремонтні послуги, благоустрій територій, збирання та переробка твердих відходів (США, Великобританія, Франція, Німеччина, Японія, Канада, Швеція, Австрія);
- прибирання та озеленення території (США, Великобританія, Австрія, Бельгія, Канада);
- транспортне обслуговування (США, Великобританія, Швеція, Австрія, Франція);
- ремонт та утримання доріг (США, Великобританія, Австрія, Франція, Італія, Бельгія).

У випадку залучення приватного сектора до сфери надання житлово-комунальних послуг на конкурсній основі, місцеві органи влади все одно повинні регулювати ціни та тарифи з врахуванням фінансових можливостей населення території.

Але поняття конкурентоспроможності території не повинно замінювати поняття гармонійного розвитку території. Ці поняття взаємодіють та доповнюють одне одного. Умовами гармонійного розвитку території є екологічна рівновага, соціальна спрямованість та економічна стабільність.

Під екологічною рівновагою розуміють обмеження економічної діяльності з метою найменшого негативного впливу на навколишнє середовище за допомогою впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій, нових екологічно орієнтованих методів управління та ін.

Соціальна спрямованість — це скорочення безробіття, відсутність соціальних конфліктів, висока якість життя, низька захворюваність та ін. При цьому слід мати на увазі, що врахування інтересів населення міста дає можливість підвищити ефективність діяльності всіх суб'єктів територіального утворення.

Досягнення економічної стабільності забезпечується за допомогою визначення конкурентних переваг та перспектив розвитку територіального утворення на основі SWOT-аналізу. Прикладом сильних сторін (позитивних тенденцій, конкурентних переваг) розвитку територіального утворення можуть бути: досягнення економічної стабільності базових підприємств; формування блоку містоутворюючих підприємств, що успішно конкурують на внутрішніх та зовнішніх ринках та залучають капітал для свого розвитку; реалізація національних програм в галузях освіти, охорони здоров'я, житлового будівництва, що дозволяє значно модернізувати ці сфери; формування нової системи місцевого самоуправління; багатий ресурсний та історико-культурний потенціал; наявність вільних виробничих площ з інженерною інфраструктурою; наявність вільних земельних ділянок різного цільового призначення; сприятливий інвестиційний клімат; поступове підвищення номінального та реального доходу населення території, що веде до підвищення купівельної спроможності населення; зниження частки збиткових підприємств, та (як слідство) зростання податкових надходжень до бюджету; підвищення рівня бюджетної забезпеченості на одного жителя; відсутність затримок щодо виплати заробітної плати та соціальних виплат; зростання обороту роздрібної торгівлі, підвищення обсягу наданих послуг, підвищення забезпечення населення виробничими потужностями підприємств побутового обслуговування; підвищення якості освіти, зростання кількості відмінників серед учнів та студентів, зростання кількості переможців у національних та міжнародних освітніх конкурсах; зростання кількості культурно-масових та фізкультурно-оздоровчих заходів; зростання кількості укладених муніципальних контрактів та ін.

Прикладом слабких сторін розвитку території може бути: високий рівень фізичного та функціонального зношення основних фондів; диспаритет цін на агропромислову та деякі види промислової продукції; недостатній рівень фінансування природоохоронних заходів, застосування неефективних систем очищення стічних вод, атмосферних викидів, питної води, низький ступінь утилізації відходів; незадовільний стан автомобільних доріг, високий ступінь зношення громадського транспорту; дефіцит інженерних та робочих кадрів; демографічні проблеми (високі темпи старіння населення, зниження кількості молоді та підвищення частки пенсіонерів); відсутність належної кількості медичного та педагогічного персоналу у зв'язку з низьким рівнем оплати праці; зростання рівня безробіття; значна диференціація в рівні оплати праці різних галузей економіки; зростання соціальної напруги; недофінансування за багатьма місцевими цільовими програмами та невиконання планів освоєння наданих коштів; зростання заборгованості за платежами до місцевого бюджету та ін.

Стабільний соціально-економічний розвиток території передбачає врахування стратегії розвитку; довгострокового планування; короткострокового планування; структури управління територією; особливостей формування територіального господарського механізму; регулювання розвитку підприємницької діяльності; міжрегіонального економічного розвитку; розвитку ринків (споживачів; засобів виробництва; капіталу і цінних паперів; праці; сировини; землі); природних факторів; факторів соціальної інфраструктури; факторів організаційно-інформаційного забезпечення та ін. Крім того, необхідно здійснити демонополізацію управління та утримання житлового фонду, забезпечити рівні конкурентні умови для всіх суб'єктів господарювання при наданні житлових послуг; забезпечити інвестиційну привабливість різних напрямків діяльності для приватних інвесторів; розробити нормативно-правову базу для залучення інвестицій, в тому числі у формі концесій, а також кредитних ресурсів; провести ефективну податкову політику стимулювання будівництва житла, але з виключенням необґрунтованих податкових пільг для окремих учасників; залучити інвесторів шляхом посилення правових гарантій землекористування та забудови, здійснити перехід від адміністративного надання ділянок під забудову до принципів правового зонування за рахунок встановлення реальних містобудівних норм та нормативів (а також їх дотриманням).

Комплексний розвиток території — це не тільки генеральний план забудови та розвиток міської інфраструктури, розвиток господарчої діяльності органів місцевого самоуправління шляхом ефективного використання комунальної власності, а й ефективна взаємодія з органами державної влади, з органами місцевого самоуправління інших територій, з економічними суб'єктами різних форм власності та ін.

Особливу увагу слід приділяти системі освіти, яка є основою динамічного економічного зростання та соціального розвитку суспільства. Модернізація системи освіти повинна передбачати досягнення якості освіти, яка гарантує найбільший внесок в розв'язання проблем розвитку території. Система освіти повинна бути спрямована на соціалізацію та самовизначення людини, а також на розвиток особистості, яка б активно приймала участь в соціально-економічному розвитку території та країни в цілому.

Таким чином, управління комплексним соціально-економічним розвитком території з метою підвищення рівня конкурентоспроможності території — це управління взаємоузгодженими та скоординованими за строками та ресурсами програмами розвитку всіх сфер життєдіяльності територіального утворення з найменшим негативним впливом на навколишнєприродне середовище та з найбільшим рівнем задоволення потреб населення території. Основою життєдіяльності території виступає стабільний розвиток економіки, підвищення ефективності функціонування містоутворюючих підприємств та професійні кадри.

В статье рассмотрены актуальные проблемы развития территорий в кризисный и посткризисный период. На основе обобщения теоретического и практического отечественного и зарубежного опыта предложены рекомендации по повышению конкурентоспособности территории с помощью определения конкурентных преимуществ.

The article deals with topical issues of territorial development in crisis and post-crisis period. On the basis of the theoretical and practical national and international experience offered recommendations to improve the competitiveness of the territory by taking into account the competitive advantages.

ЛІТЕРАТУРА

1. Балабанова Л.В. Маркетинг: Підручник. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: Знання-Прес, 2004. — 645 с.
2. Вахронов Е. Роль менеджмента и маркетинга в регулировании региональной экономики // Маркетинг. — 2004. — № 2 (75). — С. 26-35.
3. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. — М.: ГУ ВШЭ, 2001. — 495 с.
4. Котлер Ф., Асплунд К., Рейн И., Хайдер Д. Маркетинг мест: привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы. — СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. — 376 с.
5. Окландер М.А. Проблеми формування маркетингової системи країни. — К.: Наук. думка, 2002. — 166 с.
6. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий. — 2-е изд. — СПб.: Питер, 2006. — 416 с.
7. Парахина В.Н., Галеев Е.В., Ганшина Л.Н. Муниципальное управление. — М.: КноРус, 2008. — 496 с.
8. Селезнев А.З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России. — М.: Юрист, 1999. — 384 с.
9. Стеченко Д.М. Управління регіональним розвитком. — К.: Вища шк., 2000. — 223 с.
10. Стратегическое планирование развития города (зарубежный опыт 80-90-х гг.) / Отв. ред. Л. Д. Капранова, С. Д. Зарецкая. — М.: РАН, 1999.

Представлено в редакцію 20.01.2011 р.

УДК 331.522

*Л. А. Масич, к. э. н., доцент, Донецкий национальный университет;**Н. И. Зименко, к. э. н., Донецкий национальный университет*

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СТАТИСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА РЫНКА ТРУДА В УКРАИНЕ

В работе раскрыты современные проблемы рынка труда и методические подходы к их статистическому изучению. Выполнен статистический анализ сложившейся конъюнктуры спроса и предложения рабочей силы на рынке труда, уровней экономической активности, занятости и безработицы населения, а также численности наемных работников в структуре занятых. Проведена сравнительная характеристика сложившихся процессов на рынках труда Донецкой области, Украины и Евросоюза.

Ключевые слова: рынок труда, занятость, безработица, экономическая активность населения, наемные работники, трудоспособный возраст, служба занятости, международная организация труда.

Теоретико-методологические вопросы и праксиологические аспекты статистического учета и анализа численности занятых и безработных в Украине имеют высокую значимость, т. к. движение рабочей силы (добровольное или вынужденное) означает постоянное, непрекращающееся перетекание представителей экономически активного населения из совокупности безработных в совокупность занятых и наоборот. Интенсивность и направленность данного процесса никогда не остаются незамеченными не только украинскими гражданами, но и мировым сообществом.

Актуальность данной проблемы возрастает в связи с активизацией трансформационных процессов в экономике Украины в течение последнего десятилетия, которое характеризуется интеграцией крупнейших бизнес-структур, интенсификацией приватизационных процессов и инвестиционной деятельности. Особенности развития данных процессов в Украине требуют решения задачи, целевой функцией которой является максимизация экономического эффекта от осуществления деятельности высокоинтегрированными бизнес-структурами. Как правило, социальная и общегосударственная составляющие при таком развитии вторичны. Поэтому вопросы статистического анализа процессов занятости и безработицы на украинском рынке труда требуют детального исследования и активного обсуждения, как на макро- так и на микроуровнях. При этом методы статистики являются основным инструментом анализа сложившейся ситуации на рынке труда Украины и выработки экономически обоснованных и эффективных управленческих решений.

Вопросы занятости всегда привлекали внимание ученых разных направлений и эпох, а первые научные элементы и фундамент анализа рынка труда были заложены классиками экономической науки.

На современном этапе термин «занятость» вошел в научный оборот и устоялся как трудовая деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, которая не противоречит законодательству и, как правило, приносит трудовой доход (заработок).

При разработке политики занятости в современных условиях в той или иной стране с развитой рыночной экономикой используются различные теоретические подходы, а нередко и отдельные положения нескольких теорий одновременно. Разработка новых подходов представляет собой длительный, сложный и противоречивый процесс, для которого многие направления и рекомендации еще предстоит сформулировать науке и на их основе разработать концептуальные подходы к решению проблемы занятости.

Термин «безработица» впервые появился в Британской энциклопедии в 1911 г., затем употреблен в 1915 г. в отчете Министерства труда США. В настоящее время безработица присутствует во всех странах мира и отличается масштабами, формами и продолжительностью.

Безработные в определении МОТ, — это лица в возрасте 15-70 лет (зарегистрированные, либо незарегистрированные в государственной службе занятости), которые одновременно удовлетворяют трем условиям: не имеют работы (прибыльного занятия), ищут работу или стараются организовать собственное дело, готовы приступить к работе в течение следующих 2 недель. К этой категории относятся также лица, которые учатся по направлению службы занятости, нашли работу и ждут ответа или готовятся к ней приступить, но на данный момент еще не работают [1-3].

Согласно Закону Украины «О занятости населения», безработными считаются граждане трудоспособного возраста, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в органах службы занятости, ищут работу и готовы к ней приступить [4].

Таким образом, безработица — это социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы (экономически активное население) не занято в производстве товаров и услуг. Безработица выступает как вынужденная незанятость, возникающая вследствие постоянного нарушения баланса между предложением рабочей силы и спросом на нее как на интегрированном рынке труда, так и в его различных сегментах.

В научной литературе проблемы занятости и безработицы рассматриваются преимущественно с экономической точки зрения, а вопросы усовершенствования государственной политики в этой сфере решаются фрагментарно и требуют дальнейшего исследования. Отсюда многие теоретические вопросы являются еще нерешенными, либо остаются дискуссионными, а в некоторых случаях и не сформулированы с целью их постановки.

Целью данной научной статьи является разработка и презентация методических положений статистического анализа процессов занятости и безработицы.

Основными источниками информации о рынке труда являются обследования рабочей силы предприятий, учреждений и организаций, а также отчеты государственной службы занятости и службы социальной защиты. Более полную информацию о рынке труда получают путем проведения регулярных (с 1999 года — ежеквартальных) выборочных обследований экономической активности населения.

Основными нормативно-методологическими документами, которые используются, при проведении государственных статистических наблюдений по труду на предприятиях являются: «Инструкция по статистике количества работников», «Инструкция по статистике заработной платы», Форма № 1-ПВ (срочная, месячная) «Отчет о труде», Форма № 1-ПВ (срочная, квартальная) «Отчет о труде», Форма № 3-ПВ (срочная, полугодичная) «Отчет об использовании рабочего времени», Форма № 6-ПВ (годовая) «Отчет о количестве работников, их качественный состав и профессиональное обучение», Форма № 9-ДС «Отчет о количественном и качественном составе государственных служащих и должностных лиц местного самоуправления, которые занимают должности руководителей и специалистов состоянием на 31 декабря отчетного года» [5].

Ситуацию на рынке труда принято оценивать с помощью абсолютных показателей численности различных категорий участников рынка, и с помощью относительных показателей, таких как: уровень экономической активности населения либо рабочей силы, уровень занятости и безработицы экономически активного населения, а также уровень зарегистрированной безработицы.

Аддитивная связь между численностью экономически активного населения и численностью занятого и безработного населения дает возможность построить модель динамики экономически активного населения:

$$T_{\text{эА}} = T_3 \cdot K_{3_0} + T_Б K_{Б_0},$$

где $T_{\text{эА}}, T_3, T_Б$ — темпы роста, соответственно экономически активного, занятого и безработного населения;

$K_{3_0}, K_{Б_0}$ — уровни, соответственно, занятости и безработицы в базисном периоде.

Эту модель можно использовать для оценивания абсолютных изменений уровней занятости (безработицы):

$$\Delta K_3 = \left(\frac{T_3}{T_{\text{эА}}} - 1 \right) K_{3_0};$$

$$\Delta K_Б = \left(\frac{T_Б}{T_{\text{эА}}} - 1 \right) K_{Б_0}.$$

Для разработки и осуществления эффективной социальной политики в сфере занятости не достаточно иметь общую информацию только о численности и уровне экономически активного населения, занятых и безработных.

С целью всестороннего анализа рынка труда занятость изучается как по всему населению, так и по отдельным секторам экономики и видам экономической деятельности, половым и возрастным группам, уровню образования, социальному статусу, статусу в занятости, профессиональной принадлежности и т. д. Анализ проводится в целом по стране и отдельно по регионам.

Изучая занятость по секторам экономики, необходимо особенно выделить занятость в неформальном секторе. При этом единственным источником информации являются обследования населения по вопросам занятости. Без учета такой занятости невозможно получить полную и объективную информацию о занятости населения и о масштабах безработицы в секторах экономики [5-13].

Оценивая рынок труда в Украине и отдельно в Донецком регионе, следует отметить сходство сложившихся тенденций. Так, в течение 2000-2008 гг. происходило увеличение численности экономически активного населения с одновременным увеличением в ней доли лиц пенсионного возраста. При этом рост экономически активного населения происходил на фоне сокращения общей численности населения. Так, в Донецкой области только за 2009 г. показатель уменьшился на 38,4 тыс. чел. (0,8 %), из которых 37,5 тыс. чел. — естественное сокращение населения, а 0,9 тыс. чел. — вследствие миграционного оттока.

Под влиянием кризисных мировых финансово-экономических процессов ситуация на рынке труда Донецкой области и Украины в 2009 г. усложнилась. Этот год стал периодом изменения основных тенденций, сложившихся на рынке труда в 2000-2008 гг. Так, количество экономически активного населения Донецкой области уменьшилось по сравнению с 2008 г. на 2,9 %, а уровень экономической активности населения Украины в трудоспособном возрасте снизился с 72,4 % до 71,7 %.

Анализ занятости в Украине позволил выявить исторически сложившуюся неравномерность распределения рабочей силы, которая, в первую очередь, обусловлена неравномерностью размещения объектов топливно-энергетического

и промышленного комплексов. Так, наиболее высокая концентрация занятого населения на востоке страны: Луганская, Донецкая, Днепропетровская, Харьковская области, также достаточно большое количество занятого населения находится в Одесской, Львовской областях и в Автономной Республике Крым, что вместе составляет 47,4 % от общего количества занятого населения Украины. Вместе с тем на западе, в Волынской, Ровенской, Тернопольской, Закарпатской, Ивано-Франковской и Черновицкой областях, а также в центральных регионах — Николаевской, Херсонской, Кировоградской, Черниговской и Сумской областях, вместе взятых, работало лишь 18,6 % от общего числа занятых.

По данным выборочного обследования населения по вопросам экономической активности за период с 2000–2008 г. численность занятого населения в возрасте 15–70 лет ежегодно увеличивалась в среднем на 0,5 %, что в абсолютном выражении составило 99,7 тыс. чел. (рис. 1).

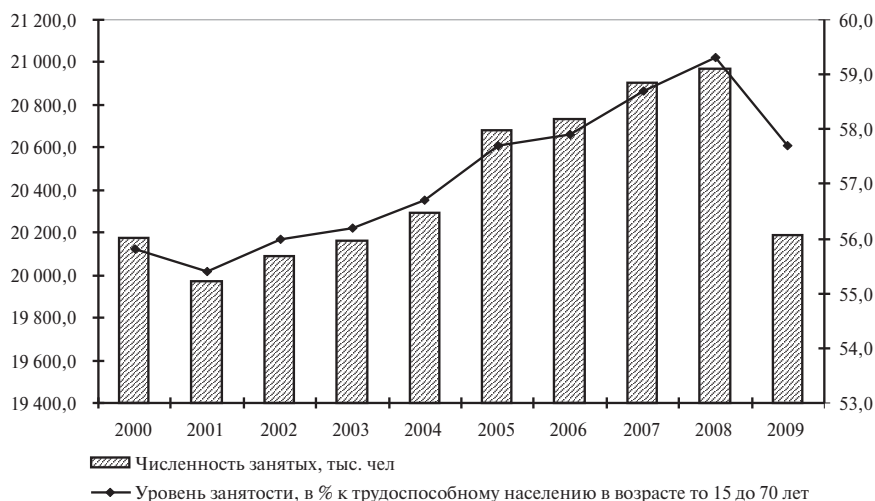


Рис. 1. Динамика занятости в Украине за период 2000–2009 гг.

В 2009 г. по сравнению с 2008 г. численность занятого населения страны в возрасте 15–70 лет сократилась на 4,2 % и составила 20 176,8 тыс. чел., а уровень занятости снизился на 1,6 % и составил 57,7 %.

Следует отметить снижение уровней занятости населения во всех регионах страны, но наибольшее снижение зафиксировано в Сумской (6,0 процентных пункта), Донецкой, Полтавской (по 3,5 п.п.), Закарпатской и Киевской (по 3,3 п.п.) областях. Среди регионов Украины по этому показателю Донецкая и Киевская области находятся на лидирующих позициях — 60,7 % и 60,1 %, соответственно, а наименьший уровень зафиксирован в Тернопольской (53,1 %) и Ивано-Франковской (53,4 %) областях. При этом из 20 млн занятых граждан Украины каждый десятый человек был занят в экономике Донецкой области.

В течение 2000–2009 гг. сложилась устойчивая тенденция снижения абсолютной численности наемных работников и их удельного веса в структуре занятых при увеличении самостоятельно занятых как в Донецкой области, так и в Украине в целом (рис. 2, 3).

Так, только за 2007–2009 гг. удельный вес наемных работников в общей численности занятого населения Донецкой области снизился с 70,3 % до 59 %. В среднем же ежегодно в течение 2000–2009 гг. численность наемных работников Донецкой области сокращалась на 34,3 тыс. чел., или на 2,6 %, а в Украине на 336,4 тыс. чел., или на 2,7 %, соответственно.

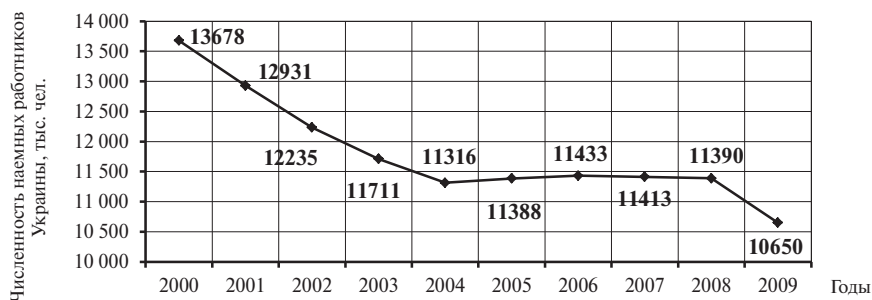


Рис. 2. Динаміка численності наємних працівників України в 2000-2009 гг.

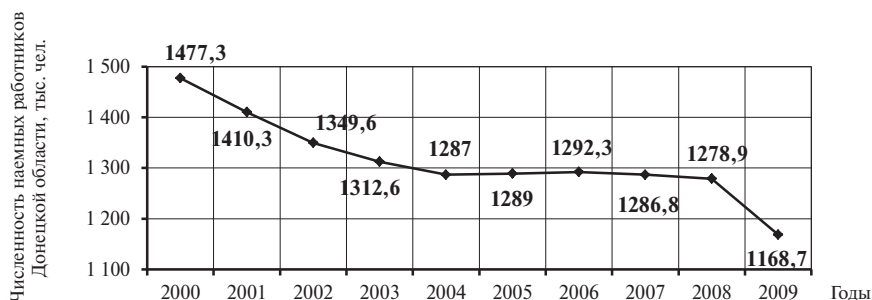


Рис. 3. Динаміка численності наємних працівників Донецької області в 2000-2009 гг.

Вишеуказанні зміни зайнятості населення, безумовно, приводять до змін показувачів безробіття, котра в період спаду виробництва зростає і дестабілізує економічне і соціальне положення. При цьому, незважаючи на те, що в Україні численність безробітних розраховують по двом різним методикам (см. вище), на даний момент неможливо назвати точне кількість безробітних, а результати розрахунок показувачів безробіття по різним методикам суттєво відрізняються (рис. 4).



Рис. 4. Динаміка рівня безробіття в Україні серед економічно активного населення в трудоспособному віці в 2000-2009 гг.

Одной из причин такого расхождения, на наш взгляд, может являться тот факт, что большинство граждан, не имеющих работы, не обращаются в государственную службу занятости за помощью в трудоустройстве.

Причины такого положения следующие: во-первых, если человек уволен не по сокращению штатов, то пособие по безработице крайне низкое, да и получать его он начинает только через 90 дней после постановки на учет. Кроме того, более 80 % вакансий в центрах занятости имеют средний размер предлагаемой зарплаты чуть более 1 тыс. грн., а более половины — на уровне минимальной зарплаты, то есть ниже прожиточного минимума; во-вторых, проблемой оказываются так называемые «срочные договора», которые широко используют работодатели. В условиях кризиса такие «договорники» оказались наиболее бесправными, так как они не попадают под официальное сокращение и социально не защищены. Как следствие, в 2009 году, когда рынок труда начал ощущать на себе давление финансового кризиса уровень безработицы по сравнению с 2008 годом вырос в 1,375 раза и составил 8,8 %. Более того, украинские работодатели зачастую предпочитают не увольнять своих работников, а отправлять в неоплачиваемые отпуска «за свой счет», в результате чего они не учитываются официальной статистикой.

Обострение ситуации на рынке труда в значительной мере связано с динамикой спроса и предложения рабочей силы. Проведенный анализ показывает, что спрос на рабочую силу за период 2000–2007 гг. увеличивался, но уже в 2008 этот показатель начал сокращаться. Положительная динамика наблюдалась и в предложении рабочей силы, где в 2000–2008 гг. предложение стремительно снижалось, а в 2009 году этот показатель начал возрастать. Нагрузка на одно рабочее место (отношение количества зарегистрированных в государственной службе занятости граждан, не занятых трудовой деятельностью, к количеству свободных рабочих мест) за период с 2000 года по 2007 год приобрела положительный характер, но уже в 2008 году этот показатель значительно возрос (рис. 5).

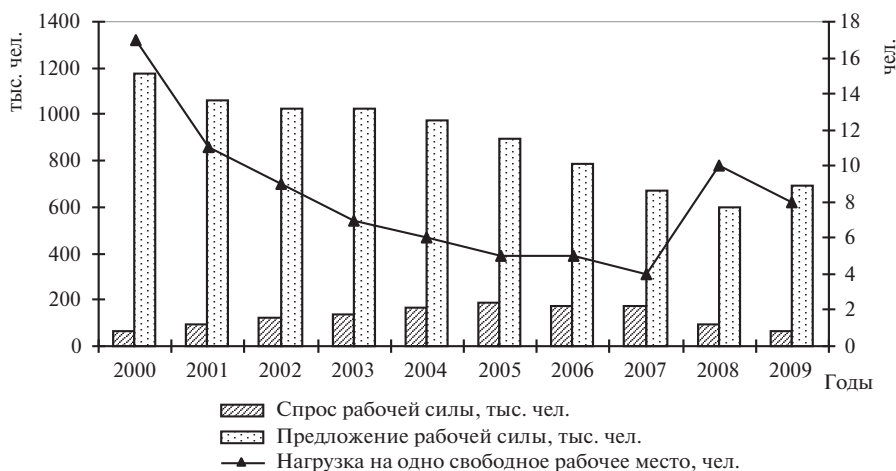


Рис. 5. Спрос и предложение рабочей силы на рынке труда Украины в 2000–2009 гг.

Динамика изменений на рынке труда свидетельствует, что согласование спроса и предложения рабочей силы, в определяющей степени осуществляется за счет действия стихийных внутренних регуляторов. Внешнему регулятивному воздействию на рынке труда, как известно, более подвержен спрос и, прежде всего, через регулирование процессов высвобождения рабочей силы и создания новых рабочих мест.

По официальным данным государственной службы занятости на учете этого учреждения на протяжении 2009 г. находилось 2143,3 тыс. чел. не занятых трудовой деятельностью, что на 14,3 % меньше, чем в 2008 г. Среди таких лиц каждый второй (50,2 %) раньше занимал место рабочего, каждый четвертый (25,8 %) — должность служащего, остаток составляли неквалифицированные работники и лица без профессии. При этом следует отметить, что показатель средней продолжительности безработицы в трудоспособном возрасте по методологии МОТ снизился с 23 месяцев в 2000 г. до 9 месяцев в 2009 г., а в региональном аспекте уровень безработицы был неоднородным (рис. 6).

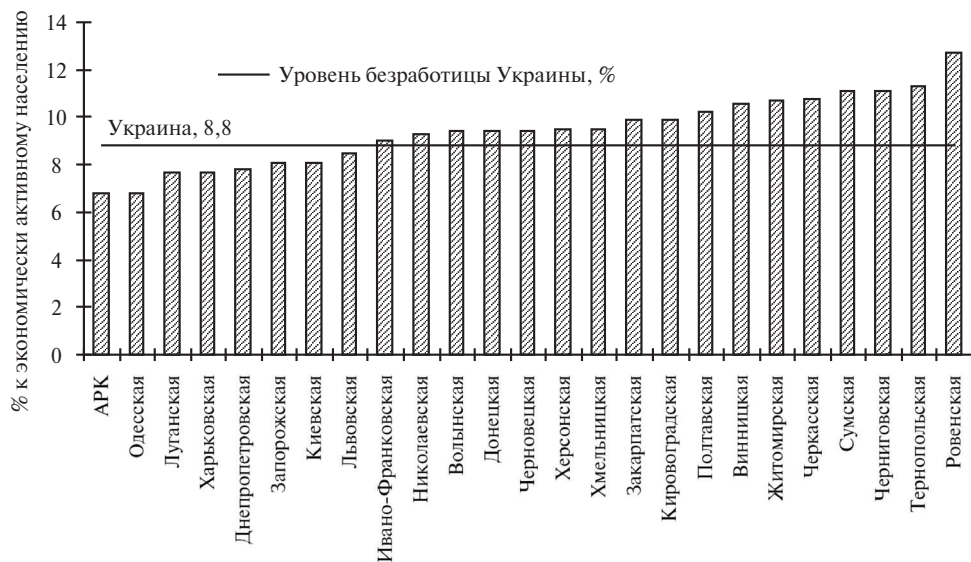


Рис. 6. Уровень безработицы населения в возрасте 15-70 лет (по методологии МОТ) в 2009 году

В то же время уровень безработицы в Украине достаточно близок к средне-европейскому — всего на 0,1 % меньше, чем в ЕС, при том в шести странах Евросоюза ситуация на рынке труда значительно хуже (рис. 7).



Рис. 7. Уровень безработицы (по методологии МОТ) в 2009 году (в % к экономически активному населению в возрасте 15 лет и старше, для Украины в возрасте 15-70 лет)

По данным Евростата больше всего потеря работы коснулась молодежи, студентов и социально незащищенных слоев населения, затем значительно уменьшилась численность работников-женщин, и в меньшей степени по сравнению с вышеперечисленными группами, безработица коснулась мужского населения.

Безработица и ее следствия всегда были в объективе внимания мировой общественности и являлись предметом обсуждения представителей многих стран. При этом уровень безработицы в Европе достиг в 2009 г. самого высокого показателя за последние 10 лет — 8,9 %. Официально количество безработных в Европе составляет 18 миллионов человек. В свою очередь специалисты из ЕС утверждают, что показатели занижены, поскольку многие работали и продолжают работать нелегально, например, в странах Восточной Европы показатель не отражает реальной картины безработицы, потому как центры занятости регистрируют только официальных безработных, из чего потом составляется общая статистика. Так и в Украине, официальный уровень зарегистрированной безработицы немногим более 3 %, но эта цифра занижена как минимум в 2 раза. На основании проведенного анализа можно сделать вывод, что сокращение занятости населения в условиях несбалансированности экономики и падения объемов производства может привести к нежелательным социально-экономическим последствиям. Чтобы предотвратить это, необходимо активно проводить политику поощрения занятости и создания новых рабочих мест, а в условиях кризиса и посткризисной ситуации государство должно изыскать возможности для обеспечения гарантированного прожиточного минимума своим гражданам, которые потеряли работу по независящим от них причинам.

У роботі розкрито сучасні проблеми ринку праці й методичні підходи до їхнього статистичного вивчення. Проведено статистичний аналіз кон'юнктури попиту та пропозиції робочої сили, що склалася на ринку праці, рівнів економічної активності, зайнятості й безробіття населення, а також чисельності найманих працівників у структурі зайнятих. Проведено порівняльну характеристику процесів, що склалися на ринках праці Донецької області, України і Євросоюзу.

In work modern problems of a labor market and methodical approaches to their statistical studying are opened. Statistic analysis of the developed conjuncture of supply and demand of labor power on a labor market, levels of economic activity, employment and unemployment of the population, and also number of wages and salary workers in structure of the occupied is executed. The comparative characteristic of the developed processes on labor markets of Donetsk region, Ukraine and the European Union is conducted.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антонюк В.П., Киселева О.О. Проблема безробіття в Донецькій області та шляхи її вирішення // Економіка промисловості. — 2003. — № 1 (19). — С. 204-209.
2. Юрченко В.В., Романишин В.О. Ринок праці України: сучасний стан та шляхи реформування // Актуальні проблеми економіки. — 2004. — № 6 (36). — С. 214-219.
3. Волкова О.В. Ринок праці: Навчальний посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2007. — 624 с.
4. Закон України «Про зайнятість населення». — К.: Парламентське видавництво, 2005. — 48 с.
5. Сидорова А.В. Государственная статистическая отчетность: Моногр. / А. В. Сидорова, О. А. Зеленый, В. В. Авдеева и др. — Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2008. — 304 с.
6. Афендикова Н.О. Особенности трудовых ресурсов и развития рынка труда в Украине // Государство и регионы. — 2006. — № 4. — С. 16-19.
7. Приймак В.І. Трудовий потенціал і механізми його реалізації в регіоні: Монографія. — Львів: Вид. ц. ім. Івана Франка, 2002. — 383 с.

8. Герасименко Г. В. Гендерні проблеми на ринку праці України // Демографія та соціальна економіка. — 2005. — № 1. — С. 138-145.
9. Яценко Н., Е. Лібанова: У жінки менше трудових прав через низький пенсійний вік і нижчу, ніж у чоловіків, зарплату [Електронний ресурс] // Дзеркало тижня. — 2006. — 10-16 червня (№ 22). — С. 1-8. — Режим доступу: <http://www.dt.ua/2000/2650/53616>.
10. Геєць В., Гриценко А. Економічні засади правового регулювання господарських відносин // Економіка України. — 2008. — № 5. — С. 4-19.
11. Пустовойт О. Ефективність моделі розвитку внутрішнього ринку України // Економіка України. — 2008. — № 5. — С. 24-37.
12. Прокопенко О. Гойдалка зайнятості. Як її приборкати? // Урядовий кур'єр. — 2006. — 17 січня (№ 8).
13. Башук Л. Експериментальне вибіркове дослідження та соціально-психологічний аналіз поведінки безробітної молоді з питань трудової мотивації // Україна: аспекти праці. — 2008. — № 3. — С. 13-18.
14. Липчук В. В. Мотиваційні чинники працевлаштування молоді у сільськогосподарських підприємствах // Економіка АПК. — 2008. — № 7. — С. 131-136.

Представлено в редакцію 25.01.2011 р.

УДК 330.322

О. М. Черная, к. э. н., ассистент, Донецкий национальный университет;**Е. И. Хорошева**, к. э. н., доцент, Донецкий национальный университет

НАПРАВЛЕНИЯ УЧАСТИЯ БАНКОВ В ИНВЕСТИЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ

В статье раскрыты инвестиционная деятельность банков и накопление банковского капитала с позиций проявления действия закона единства и борьбы противоположностей. Разграничены макро- и микроэкономические аспекты банковских инвестиций, критерии отнесения операций банка к инвестиционной деятельности, а также этапы и индикаторы активности участия банков в инвестиционном процессе. На этой основе выделены основные направления участия банков в инвестиционном процессе, реализация которых будет способствовать как повышению эффективности воспроизводства банковского капитала, так и развитию реального сектора экономики Украины.

Ключевые слова: инвестиции, банковские инвестиции, инвестиционный процесс, банки, банковский капитал, банковская деятельность, инвестиционная деятельность банков, инвестиционные риски.

Опираясь на накопленный мировой опыт, ученые признают, что формирование и развитие финансового сектора — объективный исторически обусловленный процесс, который может существенно влиять на воспроизводственные процессы в экономике.

Развитие украинской финансовой системы по проевропейской банкоориентированной модели на фоне критического обострения проблем в экономике и нарастания технологической дезориентации в сферах накопления капитала, обуславливает необходимость, актуальность и практическую значимость исследования направлений развития механизма накопления и функционирования банковского капитала в целостной экономической системе Украины. По прогнозам аналитиков в связи с прогрессом информационных технологий, ужесточением регулирования и надзора за банковской деятельностью в обозримой перспективе доминирующие банки, прежде всего инвестиционные, будут вытесняться ведущими нефинансовыми корпорациями мира.

Актуальность расширения сфер банковской деятельности путем совершенствования механизма финансирования инвестиций также вытекает из взаимозависимости успешного развития банковского капитала и экономики в целом и обусловлена, с одной стороны, завершением этапа накопления банковского капитала за счет высокоприбыльных краткосрочных операций, и, с другой — снижением доходности классических банковских операций в условиях несовершенной конкуренции.

Целью статьи является систематизация направлений участия коммерческих банков в инвестиционном процессе в условиях, когда стратегическим ориентиром национальной банковской системы становится инновационная модель развития и направленность в мировое банковское пространство.

В качестве объекта исследования выступает инвестиционный процесс в коммерческих банках Украины. Предметом исследования являются экономические

отношения, возникающие между различными субъектами инвестиционного процесса, инвестиционные операции банков и их влияние на эффективность воспроизводства банковского капитала.

Изучение различных аспектов инвестиционной деятельности банков Украины стало предметом исследования таких отечественных ученых-экономистов, как О. Васюренко [1], У. Владычин [2], О. Вовчак [3], Н. Дучинская [4], Л. Кльоба [5], Б. Луцив, Т. Стечишин [6], В. Мищенко, Н. Славянская [7], А. Мороз [8], Л. Примостка [9] и другие. Проблемы инвестиционной активности банков отражены в трудах российских экономистов О. Лаврушина [10], А. Печниковой, О. Марковой, Е. Стародубцевой [11], а также западных теоретиков Р. Коттера, Э. Риды, Э. Гилла [12], К. Скиннера [13]. При этом не получил комплексного исследования и отстает от потребностей развития банковского сектора экономики аспект расширения сфер банковской деятельности путем совершенствования механизма финансирования инвестиций.

Учеными давно установлена закономерность — чем благоприятнее условия для экономической деятельности и ниже уровень тенизации экономики и коррупции, тем выше инвестиционная привлекательность, уровень конкурентоспособности экономики и жизни людей.

По результатам рейтинга глобальной конкурентоспособности 2010-2011, проведенного Всемирным экономическим форумом (*World Economic Forum*), среди 139 экономик, охваченных исследованием, по индексу глобальной конкурентоспособности Украина снизила позиции, заняв 89-е место в 2010-2011 гг. по сравнению с 82-м местом в 2009-2010 гг. [14].

Казалось бы, значение приведенного показателя свидетельствует об отсутствии привлекательного инвестиционного климата в стране. Однако за годы независимости в Украину инвестированы значительные средства.

В «Стратегии привлечения иностранных инвестиций», разработанной Всемирным банком для Украинского центра содействия иностранному инвестированию, к 2012 г. прогнозируется ежегодный приток прямых иностранных инвестиций в \$8,2 млрд [15, с. 80].

Процесс инвестирования, который по выражению Р. Дж. Хэгстрема является «последним свободным искусством» [16], отражает вложения средств, капитала в программы и проекты, а также совокупность действий по их реализации.

Понятие «инвестиции» (от латинского *invest* — вкладывать и *investre* — облачать) вошло в научный оборот в 80-х гг. XX столетия. Оно является производным от понятия «производственные инвестиции». Под производственными инвестициями понимали средства, направленные на новое строительство, реконструкцию, расширение и техническое перевооружение действующих предприятий (это понятие заменило прежде широко применявшийся термин «капиталовложения», длительное время использовавшийся для обозначения ресурсов, направленных на воспроизводство основных средств).

Под банковскими инвестициями на языке обывателя подразумевается любое, формально носящее признаки инвестиций, долгосрочное вложение ресурсов в ценные бумаги, нередко в итоге являющееся для банка потерей капитала.

В зарубежной практике банковские инвестиции, являясь теоретическим отражением существующих в рыночной экономике экономических отношений (с учетом связи механизмов инвестирования с рынками ценных бумаг и приватизационных объектов), позиционируются как косвенные вложения средств в экономику. Банковскими инвестициями признаются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в объекты предпринимательской и других видов деятельности, любая покупка и/или перепродажа ценных бумаг со сроком погашения более одного года от своего имени, за свой счет и по собственной инициативе в целях получения прибыли.

Согласно статье 1 Закона Украины «Об инвестиционной деятельности», инвестициями признаются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, которые вкладываются в объекты предпринимательской и других видов деятельности, в результате которой создается прибыль (доход) или достигается социальный эффект [17, с. 1]. Практически аналогичное определение инвестиций прописано в Хозяйственном кодексе Украины [18, с. 326].

С целью систематизации анализа и планирования инвестиций они могут быть сгруппированы по определенным критериям. Классификация инвестиций определяется выбором критерия, положенного в ее основу.

Базисным типологическим признаком при классификации инвестиций, по мнению Л.Игониной, выступает объект вложения средств [19].

Наиболее распространенный среди ученых-экономистов подход к выделению видов и форм инвестиций представлен на рис. 1.

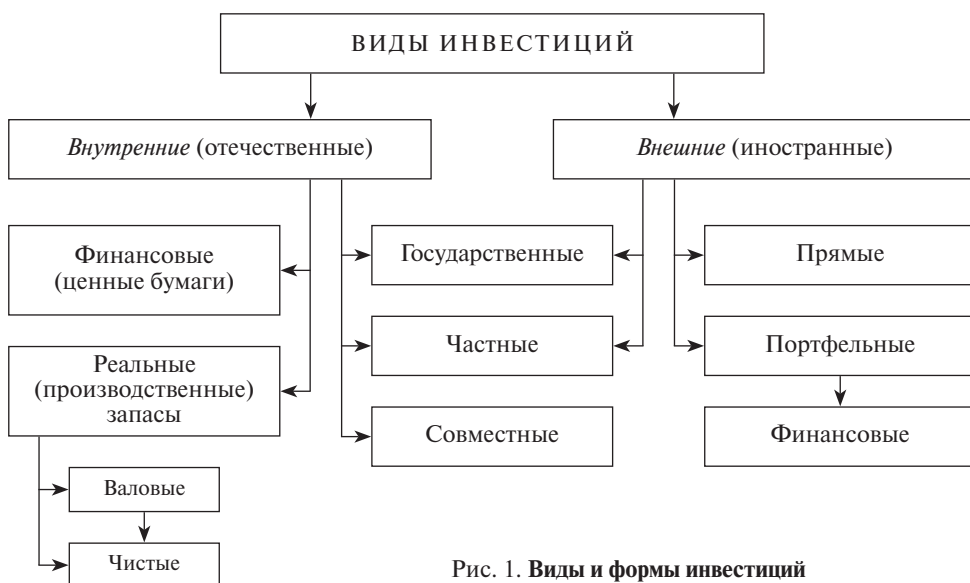


Рис. 1. Виды и формы инвестиций

В соответствии с Законом Украины «О банках и банковской деятельности» банки осуществляют прямые инвестиции и операции с ценными бумагами в рамках законодательства о ценных бумагах, инвестиционной деятельности и в соответствии с нормативно-правовыми актами Национального банка Украины [20, с. 50].

В отечественной и зарубежной экономической литературе существуют различные как по объему информации, количеству критериев, так и по степени детализации подходы к классификации инвестиций банков.

Обобщенный вариант классификации инвестиций коммерческих банков представлен на рисунке 2.

Обоснованной нам видится позиция С. Реверчука, Л. Кльобы и М. Паласевич [21, с. 34] в отношении того, что классификация банковских инвестиций базируется на схеме деления на реальные и финансовые, а их дальнейшая градация зависит от целей инвестора (табл. 1).

Однако не все отечественные экономисты, подобно Л. Примостке [9], которая под банковскими инвестициями подразумевает лишь финансовую форму инвестирования, т. е. вложение в долгосрочные ценные бумаги, паи, доли, уставные фонды, поддерживают данную точку зрения.



Рис. 2. Виды инвестиций коммерческих банков

Таблица 1

Характеристики финансовых и реальных банковских инвестиций

Виды инвестиций	Право собственности на объект инвестирования	Доход от инвестирования средств	Возврат инвестору вложенных средств	Компенсация риска утраты вложенных средств
Финансовые	Принадлежит инвестору соответственно объему вложенных средств в акционерный (паевой) капитал	Дивиденды, уплачиваемые независимо от результатов деятельности субъекта инвестирования	Средства из капитала акционерного общества не изымаются, могут быть возвращены после продажи акций	Продажа акций и возврат пая осуществляется по рыночной цене. Риск равен разнице между ценой покупки и продажи акций с учетом фактора времени
Реальные	Принадлежит субъекту инвестирования	Определяется по установленной в кредитном договоре процентной ставке, независимо от результатов деятельности субъекта инвестирования	Имеет обязательный и срочный характер в объеме, согласно договору	Кредитный риск компенсируется возвращением обеспечения кредита или объявления банкротства как последнего способа вернуть средства



Рис. 3. Классификация банковских инвестиций

Инвестиционная деятельность банков тесно связана с банковскими кредитными операциями, но при этом имеет смысл выделить такие ее особенности:

- 1) инвестиции носят обезличенный характер, а кредитные соглашения заключаются с конкретными юридическими или физическими лицами;
- 2) в процессе инвестирования в ценные бумаги коммерческие банки выступают кредиторами и являются инициаторами таких мероприятий, а при кредитовании они выступают также кредиторами, но инициатором соглашений выступает заемщик;
- 3) ссуда выдается преимущественно на короткий срок и на основе принципов возвратности и обеспеченности, а инвестиции в ценные бумаги осуществляются без соблюдения этих принципов [3, с. 308].

Накопление банковского капитала и инвестиционная банковская деятельность могут быть рассмотрены с позиций проявления действия закона единства и борьбы противоположностей. Инвестиционная деятельность связана с размещением ценных бумаг на фондовом рынке. Это способствует, с одной стороны, накоплению капитала банками, с другой стороны, приводит к альтернативе и выбору между инвестициями в реальный и фиктивный капитал, увеличению фиктивного капитала в ущерб чистому инвестированию (приросту реального капитала общества). Таким образом проявляется противоречие между номинальным накоплением капитала в форме денег, ценных бумаг, финансовых активов и реальным накоплением капитала — в форме материально-вещественного содержания реального капитала: основных, оборотных, страховых, резервных фондов и т. д.

Экономические интересы банков, вытекающие из предпринимательской сущности этих кредитно-финансовых институтов, состоят в обеспечении прибыльности осуществляемых операций.

Банки работают, преимущественно, не с собственными, а с привлеченными и заемными ресурсами. Поэтому, как субъекты предпринимательской деятельности, они не могут себе позволить рисковать средствами клиентов, вкладывая их в крупные инвестиционные проекты, если это не обеспечено соответствующими гарантиями.

Оценка перспектив вложения банковского капитала в различные отрасли экономики в процессе воспроизводства обуславливает необходимость систематизации банковских инвестиций с учетом специфики инвестиционной деятельности банков (рис. 3).

Макро- и микроэкономический аспекты банковских инвестиций, критерии отнесения операций банка к инвестиционной деятельности, основная цель вложений, позволяют выделить ключевые направления участия банков в инвестиционном процессе (рис. 4). Представленные направления участия банков в инвестиционном процессе свидетельствуют о том, что финансирование ин-



Рис. 4. Направления участия банков в инвестиционном процессе

вестиционных проектов — сфера деятельности не всех, а только определенных категорий банков.

К банкам, которые способны снижать инвестиционные риски, принадлежат:

- банки в составе финансово-промышленных групп (в этом случае интерес банка усиливается интересами объединения);
- банки, участвующие в проектах международных финансовых институтов;
- крупные банки, осуществляющие производственные инвестиции при условии получения контрольного пакета акций или расширении зоны влияния;
- банки, специализирующиеся на осуществлении инвестиций на комиссионной основе или за счет собственных средств путем осуществления операций с ценными бумагами, прямого долгосрочного кредитования инвестиционных проектов или инвестирования в основанные банками субъекты предпринимательства.

Участие банка в инвестиционном процессе может быть связано с проектным финансированием, характеризующимся специфическим способом обеспечения возвратности вложений на основе инвестиционных качеств самого проекта (будущих доходов), но чаще банки ограничиваются оказанием содействия в подготовке пакета документов (рис. 5).

Нам импонирует позиция Н. Дучинской в том, что всегда существует лаг (отставание во времени) при капитализации инвестиций, что порождает структурно-функциональные противоречия между накоплением капитала и инвестиционным процессом.

Благодаря затратам капитала осуществляется накопление, вместе с тем постоянное инвестирование возможно только благодаря накоплению капитала в предшествующие периоды. Фактору времени отводится также решающая роль при характеристике связи накопления и инвестиций со сбережениями населения — частью денежных доходов, отложенной для удовлетворения будущих по-

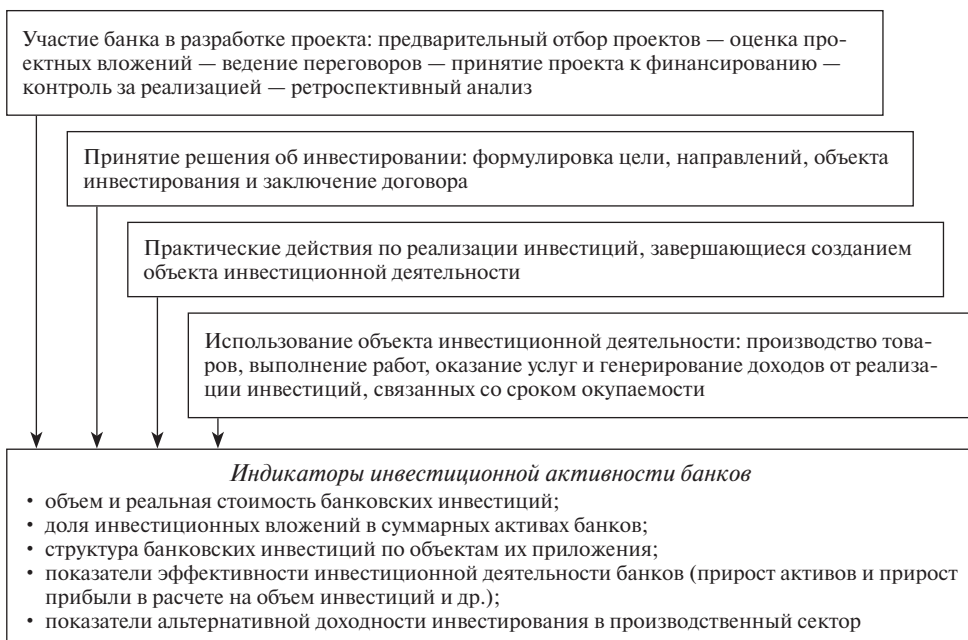


Рис. 5. Этапы и индикаторы активности участия банков в инвестиционном процессе



Рис. 6. Связь сбережения и накопления [4, с. 57]

требностей, разницей между реальными доходами и потребительскими затратами, извлекаемой из денежного обращения и накапливаемой (рис. 6).

Для осуществления накопления капитала необходимо привлекать сбережения в реальный экономический процесс. Реализацию этой функции призваны осуществить банковские инвестиции.

В заключение отметим, что в современных условиях инновационно-инвестиционный процесс в банковском бизнесе не может быть активизирован исключительно действием рыночных механизмов. Данный процесс требует активного вмешательства государства (объединяющего конкурентный рыночный механизм и механизм, обеспечивающий свободу предпринимательской деятельности) и, соответственно, обоснования концепции механизма финансирования инвестиционных проектов для обеспечения инновационной модели развития экономики Украины.

У статті інвестиційна діяльність банків і нагромадження банківського капіталу розглянуті з позицій прояву дії закону єдності й боротьби протилежностей. Виокремлені макро- і мікроекономічні аспекти банківських інвестицій, критерії віднесення операцій банку до інвестиційної діяльності, а також етапи й індикатори активності участі банків в інвестиційному процесі. На цій основі виділені напрямки участі банків в інвестиційному процесі, що сприятиме як підвищенню ефективності відтворення банківського капіталу, так і розвитку реального сектору економіки України.

In the article investment activity of banks and bank stock accumulation are considered from positions of display of action of law of unity and fight of oppositions. Certain macro- and microeconomic aspects of bank investments, criteria of taking of operations of bank to investment activity, and also the stages and indicators of activity of participation of banks in an investment process. On this basis directions of participation of banks are distinguished in an investment process, that will promote as to the increase.

ЛИТЕРАТУРА

1. Васюренко О.В. Банківські операції: Навч. посіб. — 6-те вид., перероб. і доп. — К.: Знання, 2008. — 318 с.
2. Владичин У.В. Банківське кредитування: Навчальний посібник / За ред. д-ра екон. наук, проф. С. К. Реверчука. — К.: Атіка, 2008. — 648 с.
3. Вовчак О.Д. Кредит і банківська справа [підручник] / О. Д. Вовчак, Н. М. Рушишин, Т. Я. Андрейків. — К.: Знання 2008. — 564 с.
4. Дучинська Н. І. Нагромадження капіталу в умовах трансформації економіки України [монографія] / Н. І. Дучинська. — К.: ННЦ ІАЕ, 2007. — 400 с.

5. Кльоба Л. Принципи, функції і методи управління банківською інвестиційною діяльністю / Л. Кльоба // Інвестиції: практика та досвід. — 2009. — № 1. — С. 11-16.
6. Луців Б.Л. Інвестиційний потенціал банківської системи України / Б. Л. Луців, Т. Б. Стечишин // Фінанси України. — 2009. — № 9. — С. 67-77.
7. Банківські операції: Підручник / За ред. В. І. Міщенко, Н. Г. Слав'янської. — К.: Знання, 2006. — 727 с.
8. Банківські операції. Підручник. — 2-ге вид., випр. і доп. / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна [За ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Мороза]. — К.: КНЕУ, 2002. — 476 с.
9. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку: Підручник. — 2-ге вид., доп. і перероб. — К.: КНЕУ, 2004. — 468 с. — С. 79.
10. Лаврушин О.И. Управление деятельностью коммерческого банка (Банковский менеджмент). — М.: Юрист, 2002. — 688 с.
11. Банковские операции: Учебник / А. В. Печникова, О. М. Маркова, Е. Б. Стародубцева. — М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2005. — 368 с.
12. Коммерческие банки / Э. Рид, Р. Коттер, Э. Гилл и др.; Пер. с англ. [Под ред. В. М. Усокина]. — 2-е изд. — М.: СП «Космополис», 1991. — 480 с.
13. Скиннер К. Будущее банкинга: мировые тенденции и новые технологии в отрасли / Крис Скиннер; [перевела с англ. Е. И. Недбальская; науч. ред. Н. А. Головкин]. — Минск: Гревцов Паблишер, 2009. — 400 с.
14. Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2010-2011 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/state/2010/09/09/2668>.
15. Деревко О. Шляхи підвищення рівня капіталізації банківського сектору / О. Деревко // Банківська справа. — 2008. — № 1. — С. 76-82.
16. Хэгстром Р.Д. Инвестирование Последнее свободное искусство / Р.Д. Хэгстром. — М.: Олимп-Бизнес, 2005. — 288 с.
17. Закон Украины «Об инвестиционной деятельности» № 1560-ХІІ от 18 сентября 1991 года [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.zakon.rada.gov.ua.
18. Хозяйственный Кодекс Украины. — К.: Школа, 2003. — 176 с. — Ст. 326.
19. Игонина Л. Инвестиции [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://onby.ru/ligoninainvestitsii/3/>.
20. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7.12.2000 р. № 2121-ІІІ // Банківська діяльність в Україні: Нормативно-правове регулювання / О. М. Роїна. — К.: КНТ, 2007. — 469 с. — Ст. 50.
21. Реверчук С.К. Управління і регулювання банківською інвестиційною діяльністю. Наукова монографія / С. К. Реверчук, Л. Г. Кльоба, М. Б. Паласевич [За ред. д. е. н., проф. С. К. Реверчука]. — Львів: Тріада плюс, 2007. — 352 с.

Представлено в редакцію 10.01.2011 р.

УДК 368.01:334.012.32

О. А. Сосновская, аспирант, Донецкий национальный университет

КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ГИБКОСТЬЮ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

В статье предложена авторская концепция управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний, реализация которой будет способствовать внедрению принципиально новых методов и механизмов управления данным процессом с целью рационального использования финансовых, организационных и коммуникационных ресурсов.

Ключевые слова: управление, гибкость, ресурсный потенциал, страховая компания, страховой продукт, концепция, адаптивность, критерии эффективности, коммуникационные ресурсы, организационные ресурсы, комплексность, системность.

Функционирование страховых компаний на современном этапе развития экономики Украины сопровождается наличием множества дестабилизирующих факторов внутренней и внешней среды. В условиях нестабильности и неопределенности участники украинского страхового рынка стремятся изменить свои стратегические планы и создать более гибкие условия ведения страхового бизнеса. Однако неблагоприятное изменение рыночной ситуации привело к потере основных каналов сбыта страховых продуктов в связи с резким падением объемов кредитования со стороны банковской системы, уменьшению объемов страховых премий по причине неплатежеспособности населения и, как следствие, сокращению ресурсного потенциала страховых компаний. При этом политика демпинга в ценообразовании, наращивание необоснованно высоких аквизиционных и операционных расходов, инвестиции в создание нерентабельных структурных подразделений привели к нерациональному использованию ресурсного потенциала страховых компаний.

Исходя из сложившихся рыночных условий хозяйствования, внешняя среда определяет жесткие условия формирования внутренней среды функционирования страховых компаний, что предполагает разработку и внедрение качественно новых механизмов управления их ресурсным потенциалом.

Критический обзор существующих подходов к изучению процесса управления ресурсным потенциалом [1, 2, 3, 4] показал, что существует достаточное количество научных разработок в данной области. Однако следует отметить, что в настоящее время отсутствуют научные подходы к исследованию процесса управления гибкостью ресурсного потенциала на уровне страховой компании и обоснованию его концептуальных положений. Исходя из этого, целью данной статьи является разработка концепции управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний, реализация которой будет способствовать внедрению принципиально новых методов и механизмов управления данным процессом для достижения поставленной цели (рис. 1).

Концепция управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний включает принципы, цель, задачи, механизмы, этапы реализации разра-

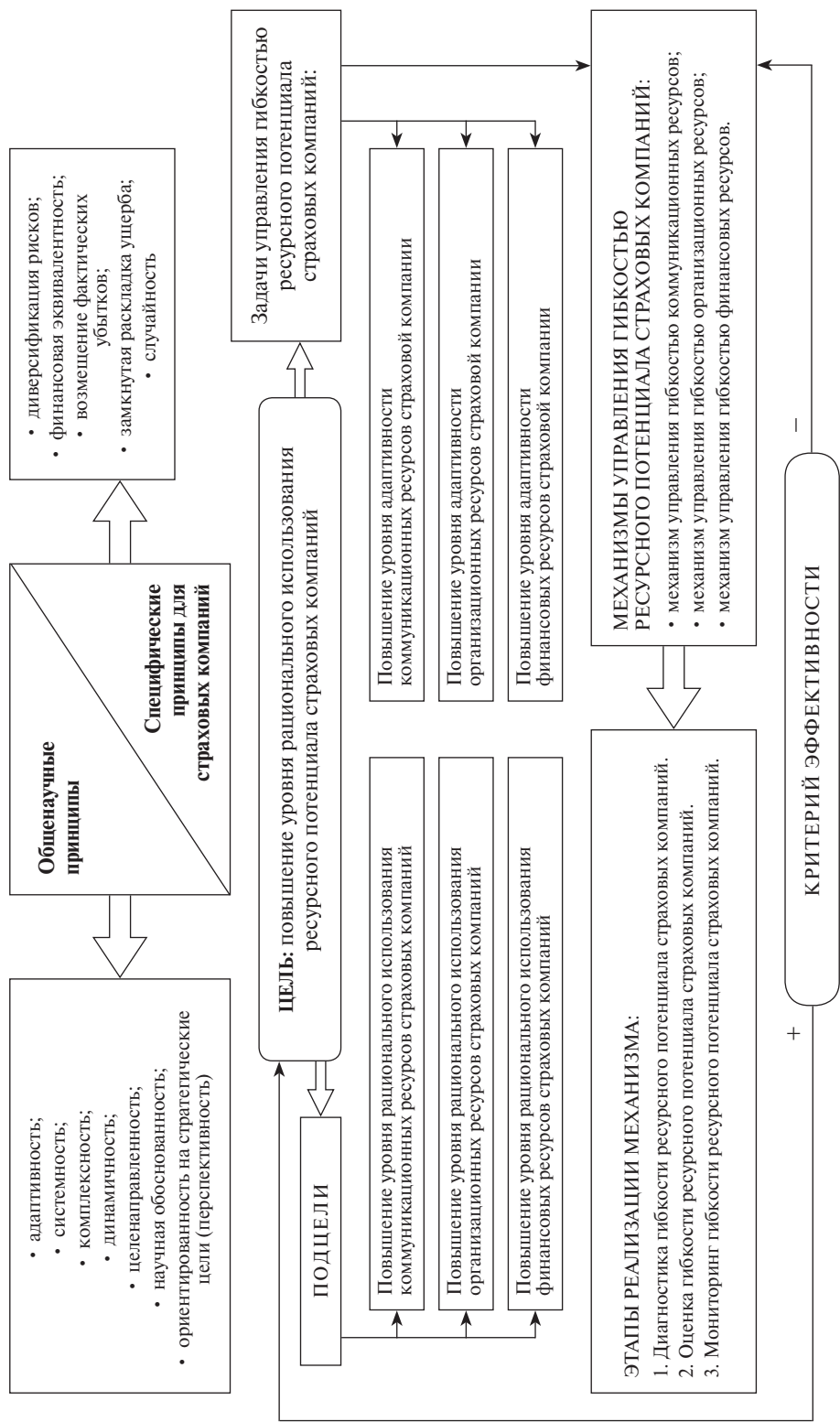


Рис. 1. Концепция управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний

ботанного механизма и критерии оценки его эффективности. При этом наличие взаимосвязи между целью, задачами по ее достижению и критериями оценки эффективности создаваемого механизма будет свидетельствовать о положительном либо отрицательном результате разработанной нами концепции.

Методологической основой концепции управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний выступают специфические и общенаучные принципы. Выделение специфических принципов основано на том, что страхование является специфическим видом деятельности, поэтому управление гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний должно основываться на принципах, которые определяются особенностями функционирования в данной сфере.

К общенаучным принципам управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний следует отнести:

1. Адаптивность управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний является основополагающим принципом данного процесса и обеспечивает способность финансовых, коммуникационных и организационных ресурсов компании адаптироваться к постоянно изменяющимся факторам внутренней и внешней среды.

Данный принцип обусловлен тем, что современный этап функционирования страховых компаний постоянно сопровождается наличием факторов нестабильной экономической среды и необходимостью поддержания определенного уровня гибкости.

2. Системность управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний предполагает рассмотрение объекта исследования в виде целенаправленной системы, а именно объединение в одно целое структурно упорядоченных элементов, каждый из которых обладает свойством, обеспечивающим достижение цели системы. Формирование такой системы предусматривает четкую идентификацию и взаимосвязь целей и задач управления, его объектов и субъектов, разграничение уровней и функций управления, выбор эффективных механизмов реализации принятых управленческих решений [5]. Системный подход предоставляет возможность учесть все необходимые взаимодействия в системе управления, позволяет при постановке целей всесторонне взвешивать факторы влияния внутренней и внешней среды страховой компании и направлять механизмы управления гибкостью ресурсного потенциала на рациональное использование ресурсов.

3. Комплексность управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний отражает наличие комплекса механизмов управления гибкостью финансовых, организационных и коммуникационных ресурсов, реализация которых будет способствовать адаптации ресурсного потенциала страховых компаний к факторам внутренней и внешней среды, а также достижению поставленной цели. В процессе управления гибкостью ресурсным потенциалом осуществляется разработка взаимозависимых сбалансированных управленческих решений, каждое из которых вносит свой вклад в развитие данного процесса.

4. Динамичность управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний указывает на наличие высокой динамики факторов внутренней и внешней среды в условиях рыночной экономики, а также изменение конъюнктуры страхового рынка. Следовательно, совокупность принятых и реализованных решений на конкретном этапе функционирования страховой компании должна быть гибкой относительно конкретных динамических факторов и характеризоваться степенью непрерывности. Поэтому механизм управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний должен быть достаточно динамичным и адаптивным к факторам внешней среды, а также факторам финансового, коммуникационного и организационного характера.

5. Целенаправленность управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний заключается в том, что непосредственно процесс управления должен быть направлен на достижение определенной цели. Исходя из позиций концептуального подхода данного исследования, процесс управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний осуществляется с целью рационального использования определенной совокупности ресурсов.

6. Научная обоснованность управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний предполагает использование экономических законов и закономерностей развития объекта управления, а также законов мышления, научных подходов и методов моделирования для повышения уровня гибкости системы управления, а именно ресурсного потенциала страховых компаний. Реализация данного принципа будет способствовать повышению стабильности системы управления и достижению поставленной цели в условиях нестабильной экономической среды.

7. Ориентированность на стратегические цели (перспективность) управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний направлена на достижение поставленной цели не только в краткосрочной перспективе, но и в долгосрочном периоде. Следует отметить, что исходя из особенностей функционирования страховых компаний на современном этапе развития совокупность методов и механизмов управления, реализация которых будет способствовать решению только текущих задач, являются достаточно ошибочными, так как в данном случае эффективность функционирования ресурсного потенциала будет достаточно низкой. При этом обеспечение нормального или высокого уровня адаптивности является возможным только при наличии стратегического составляющей в управлении данным процессом.

Характеристика основных специфических принципов управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний представлена на рисунке 2 [6, 7, 8].

Процесс управления гибкостью ресурсным потенциалом страховых компаний направлен на реализацию его главной цели, которая заключается в осуществлении рационального использования финансовых, коммуникационных и организационных ресурсов.

В процессе реализации поставленной цели управление гибкостью ресурсным потенциалом направлено на решение основной задачи повышения адаптивности финансовых, коммуникационных и организационных ресурсов, решение которой обеспечивается с помощью выполнения вспомогательных задач, в основу построения которых положен подход И. А. Бланка [9], а именно:

1. Обеспечение формирования достаточного объема финансовых, коммуникационных и организационных ресурсов страховой компании с задачами обеспечения уровня адаптивности ресурсного потенциала в предстоящем периоде. Реализуется путем определения общей потребности в ресурсах страховой компании на предстоящий период, выявления необходимого объема их привлечения с учетом ранее сформированных резервов данных ресурсов на начало предстоящего периода и определения возможностей компании в привлечении данных ресурсов в соответствии с выявленной потребностью в них.

2. Оптимизация структуры источников формирования финансовых ресурсов страховой компании. Реализуется путем обеспечением максимизации объема привлечения собственных финансовых ресурсов за счет внутренних источников, определением целесообразности формирования собственных финансовых ресурсов за счет внешних источников, выявлением наиболее эффективных позиций стоимости привлечения источников формирования заемного капитала.

3. Оптимизация распределения сформированных финансовых, организационных и коммуникационных ресурсов в разрезе направлений деятельности страховой компании. Реализуется путем исследования возможностей наиболее

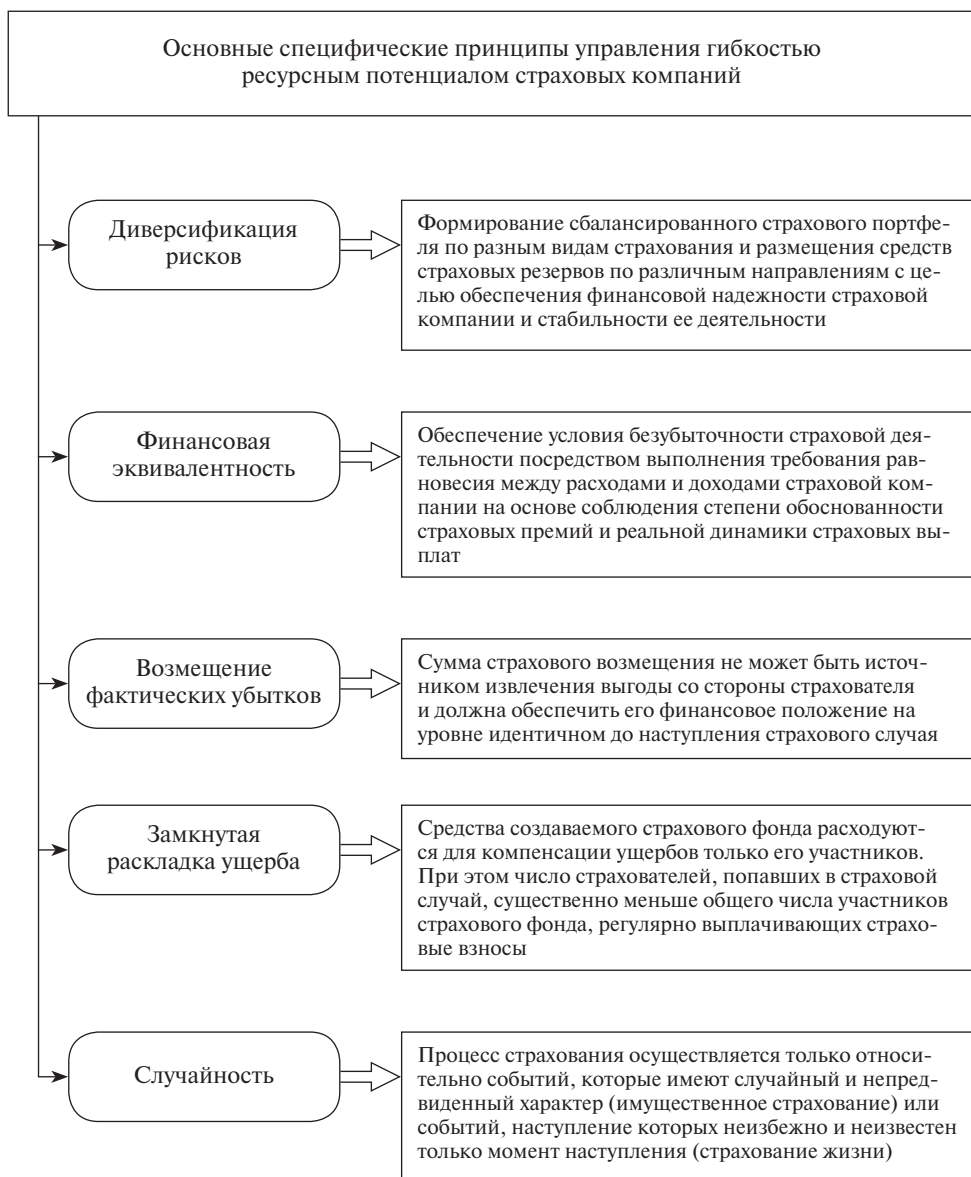


Рис. 2. Характеристика основных специфических принципов управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний

эффективного распределения ресурсов страховой компании в отдельных видах деятельности, формирования пропорций предстоящего использования ресурсов в сферах потребления, замещения и накопления, обеспечивающих наиболее высокий уровень адаптивности ресурсного потенциала страховых компаний.

4. Обеспечение возможностей быстрой трансформации пропорций распределения финансовых, коммуникационных и организационных ресурсов в разрезе сфер и видов деятельности страховой компании при существенных изменениях

факторов внутренней и внешней среды. Реализуется путем постоянного мониторинга изменяющихся условий внутренней и внешней среды и адекватного реагирования на эти изменения, а также обеспечения достаточного уровня гибкости ресурсного потенциала страховой компании.

5. Обеспечение наиболее эффективного использования финансовых, коммуникационных и организационных ресурсов страховых компаний по различным сферам ее деятельности. Реализуется посредством учета степени реализации стратегических целей страховой компании, ее развития и предусматриваемый уровень отдачи вкладываемых ресурсов.

6. Обеспечение минимизации уровня риска, связанного с формированием, распределением и использованием ресурсного потенциала страховых компаний. Реализуется путем диверсификации источников формирования и направлений использования ресурсного потенциала, учета отдельных видов рисков, а также эффективными формами их внутреннего и внешнего страхования.

Достижение поставленной цели и ее результативность обеспечивается реализацией механизма управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний, который включает следующие этапы:

1. Диагностика гибкости ресурсного потенциала страховых компаний.
2. Оценка гибкости ресурсного потенциала страховых компаний.
3. Мониторинг гибкости ресурсного потенциала страховых компаний.

Процесс диагностики гибкости ресурсного потенциала страховых компаний заключается в поиске наиболее эффективного способа выявления причин нарушений и отклонений в работе страховой компании. Данная процедура осуществляется путем определения допустимых и недопустимых состояний гибкости ресурсного потенциала, изучения характерных особенностей и выделения уровней состояния гибкости данного процесса.

В процессе осуществления диагностики необходимым условием является проведение контроля посредством измерения фактически достигнутых результатов и оценки существенности отклонений фактических результатов от нормативных (плановых) результатов. Измерение фактически достигнутых результатов является основным этапом процесса контроля. На данном этапе устанавливаются масштабы допустимых отклонений, которые определяются под воздействием характеристик контрольных стандартов, масштабов деятельности страховой компании и принятой ею стратегии. Фактические данные, полученные в результате измерений, сопоставляются с установленными стандартами с учетом допустимых отклонений от них.

Заключительный этап процесса контроля состоит в оценке степени отклонений фактических результатов от нормативных (плановых) результатов. В данном случае возможны следующие варианты:

- если отклонения от контрольных стандартов не выходят за рамки допустимых, то механизм управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний является оптимальным;
- если выявлены отклонения фактических результатов от нормативных (плановых) результатов, то необходимым условием является принятие мер по доведению фактических результатов до уровня нормативных (плановых) значений и корректировка механизма управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний. При разработке данных мероприятий следует учитывать комплексность существующих проблем и возможные последствия принимаемых решений.

Следует отметить, что эффективность проведения процедуры диагностики гибкости ресурсного потенциала страховых компаний зависит от соблюдения следующих требований:

- 1) *стратегический характер* — направленность процесса диагностики только на стратегические аспекты деятельности страховой компании;

- 2) *результативность* — проведение процедуры диагностики для получения реального результата и разработке мероприятий по регулированию выявленных нарушений и отклонений в работе страховой компании;
- 3) *эффективность* — предполагает своевременность проведения процедуры диагностики с целью принятия регулирующих действий до того, как нарастающие негативные тенденции приведут к кризисным последствиям;
- 4) *экономичность и простота* — наличие простых и доступных методов проведения процедуры диагностики с целью повышения эффективности данного процесса.

Следовательно, процесс диагностики позволяет классифицировать результаты наблюдений, последовательно используемых на стадиях обнаружения, оценки и корректировки отклонений в механизме управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний [10, 11, 12].

Следующим этапом реализации механизма управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний является оценка исследуемого процесса, которая включает выбор и расчет определенной совокупности показателей оценки гибкости финансовых, коммуникационных и организационных ресурсов. С помощью сравнения данных показателей с конкретными нормативными значениями или с расчетными данными аналогичных показателей за предыдущий период возможно оценить уровень гибкости ресурсного потенциала страховых компаний на современном этапе развития, выявить положительные и отрицательные тенденции в процессе использования исследуемой совокупности ресурсов.

Поскольку внешние и внутренние факторы оказывают существенное влияние на функционирование и развитие страховых компаний, необходимым этапом реализации механизма управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний является мониторинг. Процедура мониторинга позволяет проанализировать и качественно оценить информацию о внешней среде деятельности (задача мониторинга внешних факторов) и о внутренней среде деятельности (задача мониторинга внутренних факторов) за определенный период времени с учетом стратегического видения.

Мониторинг гибкости ресурсного потенциала страховых компаний заключается в выборе системы индикаторов, критичных по отношению к предельным состояниям системы параметров. В качестве индикаторов выступают объективно измеряемые параметры состояния системы с известными граничными значениями, выход за пределы которых вызывает отсутствие гибкости системы. Исходя из особенностей современного этапа развития, необходимым условием является формирование индикаторов раннего обнаружения, что позволит заранее принимать и реализовывать управленческие решения относительно необходимости применения корректирующих мероприятий и осуществлять процесс адаптации ресурсного потенциала к факторам внутренней и внешней среды.

В связи со сложностью достижения необходимого уровня гибкости ресурсного потенциала страховых компаний в условиях нестабильной экономической среды процедура мониторинга должна отвечать следующим требованиям:

- 1) *достоверность* — использование информационных данных и системы мониторинговых показателей (индикаторов), наиболее полно и достоверно характеризующих исследуемое явление;
- 2) *оперативность* — ориентация на сокращение сбора и обработки информации с целью возможности принятия экстренных управленческих решений;
- 3) *систематичность* — осуществление мониторинга в течение более или менее длительного срока с определенными интервалами сбора информации, поскольку в задачи мониторинга входит не только текущее наблюдение

и оценка реализации процесса, но также оценка результативности достижения поставленных целей и выявление новых проблем;

- 4) *комплексность* — одновременное отслеживание динамики показателей, характеризующих различные стороны развития (при этом возможен как мониторинг каждого отдельно взятого показателя, так и сведение их в интегральный показатель, позволяющий сделать вывод о процессе реализации поставленной цели);
- 5) *независимость и объективность* — система мониторинга не должна зависеть от субъективных факторов, поскольку в противном случае не выполняется требование объективности и достоверности.

Следовательно, проведение процедур диагностики, оценки и мониторинга как этапов реализации механизма управления гибкостью ресурсного потенциала направлено на повышение уровня адаптивности финансовых, коммуникационных и организационных ресурсов страховых компаний, который определяется с помощью критерия эффективности. Уровень адаптивности ресурсного потенциала страховых компаний можно представить графически на рисунке 3.

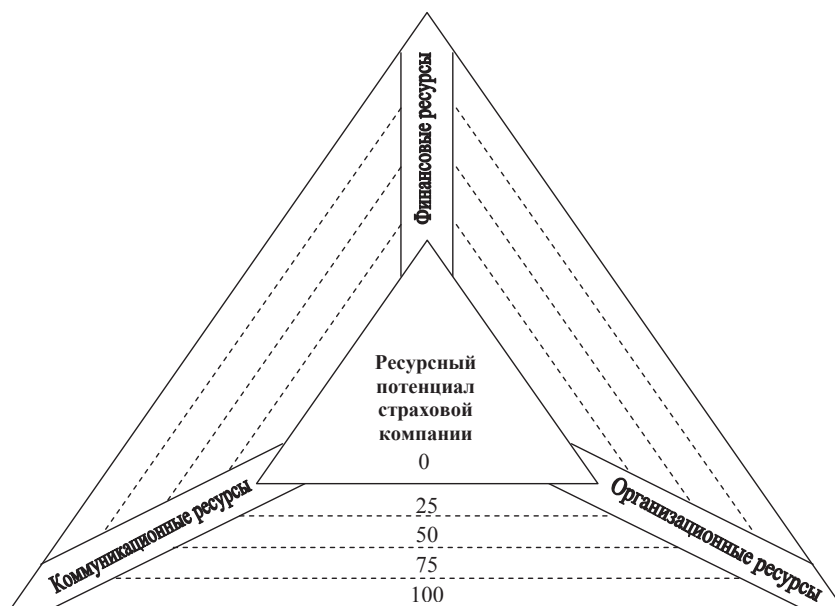


Рис. 3. Уровень адаптивности ресурсного потенциала страховых компаний

Степень адаптивности ресурсного потенциала может быть классифицирована на 4 уровня: 0-25 % — низкий уровень адаптивности; 25-50 % — средний уровень адаптивности; 50-75 % — высокий уровень адаптивности; 75-100 % — очень высокий уровень адаптивности;

Таким образом, положительный результат внедрения предложенной концепции управления гибкостью ресурсного потенциала будет способствовать поддержанию необходимого уровня адаптивности финансовых, организационных и коммуникационных ресурсов к постоянно изменяющимся факторам внутренней и внешней среды, а также эффективному функционированию страховых компаний в условиях нестабильности современного этапа развития.

У статті запропонована авторська концепція управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній, реалізація якої буде сприяти впровадженню нових методів та механізмів управління даним процесом з метою раціонального використання фінансових, організаційних та комунікаційних ресурсів.

In the article the author's concept of management by flexibility of resource potential of insurance companies is offered. Introduction of this concept will be assist to improvement of management by this process with new methods and mechanisms for use of financial, organizational and communication resources by effective way.

ЛИТЕРАТУРА

1. Отенко И.П. Механизм управления потенциалом предприятия / И. П. Отенко, Л. М. Малярець. — Х.: Изд-во ХГЭУ, 2003. — 220 с.
2. Садеков А.А. Ресурсный потенциал предприятия. — Донецк: Китис, 1998. — 116 с.
3. Олейник Ю.Т. Новые модели корпоративного менеджмента: Новые инструменты управления ресурсами: Монография / Под ред. и с предисл. Ю. Г. Лысенко. — Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2007. — 308 с.
4. Миско К.М. Ресурсный потенциал региона (теоретические и методологические аспекты исследования) / К. М. Миско. — М.: Наука, 1991. — 94 с.
5. Управление конкурентоспособностью организации: Учебник. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Изд-во «Эксмо», 2005. — 544 с.
6. Страхование: Учебник / Под ред. Т. А. Федоровой. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Магистр, 2009. — 1006 с.
7. Кабанцева Н.Г. Страхование дело: Учебное пособие. — М.: ФОРУМ, 2008. — 272 с.: ил. — (Профессиональное образование).
8. Безугла В.О. Страхування: Навч. пос. / В. О. Безугла, І. І. Постіл, Л. П. Шаповал. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 582 с.
9. Управление финансовыми ресурсами / И. А. Бланк — М.: Издательство «Омега-Л»: ООО «Эльга», 2010. — 768 с. — (Библиотека финансового менеджера; вып. 19).
10. Тронин Ю.Н. Основы страхового бизнеса. — М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2006. — 472 с.
11. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Т. Б. Бердникова. — М.: ИНФРА-М, 2001. — 210 с.
12. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: Учебник / Под ред. проф. В. Я. Позднякова. — М.: ИНФРА-М, 2008. — 617 с.

Представлено в редакцію 20.01.2011 р.

УДК 657

Т. А. Бутинець, к. е. н., доц., докторант, Житомирський державний технологічний університет

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА РИЗИК, ГОСПОДАРСЬКІ ПОРУШЕННЯ ТА ВІДХИЛЕННЯ

У статті розглянуто відповідальність за ризик, господарські порушення та відхилення.

Ключові слова: середовище бізнесу, відповідальність, ризик, господарські порушення, відхилення, господарський контроль, збитки, інтереси, управлінські рішення, правопорушення, фінансові результати.

Роль відповідальності зростає разом із все виразнішим і більш значним впливом господарської діяльності на напрямок розвитку цивілізації. Якщо тягар цивілізаційних змін, які відбуваються, лежить у все ширшій сфері на економіці, то вона мусить нести відповідальність за майбутню долю світу. Разом з тим не важко й знехтувати господарською діяльністю.

Якщо прийняти, що середовище бізнесу — це дуже чисельна сукупність суб'єктів господарювання (окремі підприємці, підприємства, фінансові інститути, державні агенції і товариства), які діють з метою розвитку економіки, то тут не можна говорити лише про відповідальність у традиційному нормативному розумінні обмеженої відповідальності, яка виникає у результаті провини, відповідальності за те, що вже відбулося. У такому випадку необхідно, так само, як і у випадку соціально-політичної відповідальності, говорити про відповідальність, під якою розуміють формування майбутнього, про відповідальність, під якою розуміють співтворіння. Оскільки господарська діяльність є «серйозною діяльністю», тобто детермінуючою принциповим способом сферу суспільного життя, то її не можна сприймати поза ширшим суспільно-економічним контекстом, а також сприймати лише як відповідальність перед акціонерами або власниками. Обидва дані види відповідальності мають характер обмеженої відповідальності. Вони ґрунтуються на обмеженій відповідальності по відношенню до вузької групи, якій належить прибуток, і у випадку його не отримання група, яка керує підприємством, притягується до відповідальності. Однак, дана відповідальність більше пов'язана з «обчислюваністю» (*accountability*), ніж з моральним зобов'язанням (*responsibility*).

Контроль — це факт і процедура, процес і результат. Підсумком контролю, його вершиною є документ, в якому акумулюються зібрані докази з перевірених ФГЖ. Контроль — завершене співставлення ФГЖ, що відбулися з їх стандартом, нормою, виявлення рушення або розміру відхилення від заданого параметру. Контролювання — все, що взагалі пов'язане з наглядом, співставленням ФГЖ, виявленням відхилень, попередженням та профілактикою порушень у сфері господарювання та ухвалення на цій підставі відповідних управлінських рішень.

Таким чином, СВК і контроль взагалі направлені на попередження господарських порушень, відхилень та невиправданих ризиків, які призводять до втрат та збитків.

Процеси прийняття управлінських рішень, в тому числі і після контрольних дій, відбуваються, як правило, в умовах наявності тієї або іншої міри невизначеності, які зумовлені наступними чинниками:

- неповним знанням всіх параметрів, обставин, ситуацій для здійснення господарських операцій, а також неможливістю адекватного і точного обліку всієї навіть доступної, інформації і наявністю ймовірнісних характеристик поведінки середовища;
- наявністю чинника випадковості, тобто виникнення факторів, які неможливо передбачити і спрогнозувати, навіть в імовірнісній реалізації;
- наявністю суб'єктивних чинників протидії, коли в ситуації гри партнерів виявляються протилежні інтереси, що не співпадають.

Таким чином, прийняття управлінських рішень відбувається в умовах невизначеності та ризику, і ці дві категорії взаємозв'язані. Ось тут і проявляється поле діяльності СВК і особливо на попередньому здійсненні господарських операцій.

Невизначеність в широкому сенсі — це неповнота або неточність інформації про умови здійснення господарських операцій, зокрема, пов'язаних з ними витратами і результатами.

Попередній контроль полягає у передбаченні вирішення питання про вірогідність настання ризику — вірогідність того, що в результаті здійснення операцій можуть відбутися втрати, тобто настане небажаний для фірми результат. Практиці відомі два методи визначення вірогідності небажаних подій: об'єктивний і суб'єктивний. Об'єктивний — заснований на вивченні частоти, з якою той або інший результат був отриманий в аналогічних умовах. Суб'єктивна вірогідність — небажаний результат визначається думкою і особистим досвідом тих, хто береться за здійснення операцій. У даному випадку відповідно до минулого досвіду та інтуїції виконавців необхідно розрахувати в грошах припущення про вірогідність ризику.

Якщо контролери на попередньому обговоренні передбаченої до здійснення операції не беруть участі, то пізніше вони вимірюють ризик, тобто визначають, чи могли передбачити виконавці вірогідність настання ризикової події. Оцінюючи ризики, які взяла на себе команда виконавців, контролери виходять, перш за все, зі специфіки і важливості господарської операції, з наявності необхідних для її здійснення ресурсів і можливостей фірми та наслідків ризику. Ступінь допустимих ризиків, як правило, визначається з урахуванням таких параметрів, як розмір і надійність отриманих вигід, запланованого рівня рентабельності і ін.

Звідси, ризиком є подія, яка може відбутися в умовах невизначеності з деякою ймовірністю, при цьому можливі три економічні результати (що оцінюються в економічних, а найчастіше у фінансових показниках): негативний, тобто збиток, втрата, програш; позитивний, тобто вигода, прибуток, виграш; нульовий (ні збитку, ні вигоди).

У кількісному відношенні невизначеність має на меті можливість виникнення відхилення фактичного результату від очікуваного (або середнього) значення як в меншу, так і в більшу сторону. Відповідно до цього уточнимо поняття ризику — це ймовірність втрати частини ресурсів, недоотримання доходів або появи додаткових витрат і (або) зворотне — можливість отримання значної вигоди (доходу) в результаті здійснення певної цілеспрямованої діяльності. Тому ці дві категорії, що впливають на здійснення передбачуваної операції, повинні аналізуватися і оцінюватися командою фахівців фірми. Ризиковані операції повинні ретельно вивчатись відповідними фахівцями.

Природа невизначеності, ризику і втрат при здійсненні операцій пов'язана насамперед з можливістю понесення фінансових втрат внаслідок прогнозного, ймовірнісного характеру майбутніх грошових потоків і реалізації ймовірнісних аспектів операції і її численних учасників, ресурсів, зовнішніх і внутрішніх обставин. Все це слід враховувати, плануючи здійснення певної господарської операції.

Таким чином, контролери повинні чітко розуміти існування взаємозв'язку між основними категоріями:

- невизначеність (неповнота або неточність інформації про умови реалізації задуманої операції);
- ризики (можливість, вірогідність втрат у зв'язку з невизначеністю);
- втрати (збиток, шкода у зв'язку з настанням ризикової події в умовах невизначеності, наприклад, втрати робочого часу, недоотримання прибутку, збільшення витрат, шкода навколишньому середовищу і ін.).

Є ще одна досить важлива категорія ризиків, яка виникає в бізнесовій діяльності. Це *податкові ризики*, тобто ймовірність настання за певних умов несприятливих подій, що призводять до додаткових фінансових втрат (донарахування податків (зборів), нарахування пені, штрафів) і, як наслідок, до зростання податкового тягаря, а також можливих судових витрат, витрат на консультаційні та інші послуги. Причинами виникнення податкових ризиків можуть бути: некоректне оформлення доказової документації про реальне здійснення господарських операцій, відсутність систем контролю за документооборотом; здійснення операцій, спрямованих на зменшення податкового навантаження; пряме порушення платником податків, податковим агентом законодавства про податки і збори; здійснення операцій, відносно яких є невизначеність в трактуванні положень законодавства про податки і збори; неумисні помилки, що допускаються при веденні бухгалтерського обліку та податкових розрахунків; умисні дії, направлені на спотворення бухгалтерської та податкової звітності і ін.

При передбаченні податкових ризиків, найбільший інтерес для контролерів на попередньому етапі представляє інформація не тільки про сам факт можливого порушення закону, але і про величину можливих санкцій і реальність їх настання, на завершальній стадії постає завдання оцінити податкові ризики, ймовірність їх настання внаслідок порушення нормативного акту.

Законодавство про податки і збори не тільки складне, але і мінливе, а нерідко навіть і невизначене, суперечливе. Часто буває і так, що вимоги одних державних органів суперечать вказівкам інших органів, а це викликає посилення невизначеності в правовому регулюванні податкової сфери. Все це, у свою чергу, створює передумови для виникнення і посилення різних податкових ризиків, особливо для фірм, що мають філії в різних регіонах.

Однією з причин виникнення податкових ризиків є операції, що неодноразово трактуються в законодавстві і складні в розумінні з погляду їх включення в базу для оподаткування ПДВ чи податком на прибуток.

Крім ризиків контролери попереджують та виявляють господарські порушення. В цілому контроль повинен попереджувати ризики (невиправдані), порушення та відхилення. Це здійснюється на стадії попереднього контролю. На стадії поточного — контролюється процес уникнення втрат, а на стадії наступного контролю контролери виявляють результат порушення, ризики, відхилення.

В теорії і практиці господарського контролю досить часто оперують такими поняттями, як правопорушення, порушення та відхилення. Чи є між ними різниця?

Правопорушення — суспільно небезпечне або шкідливе діяння (дія або бездіяльність), яке порушує норму права. Його характерною особливістю є протиправність дії або бездіяльності суб'єкта суспільних відносин. Йдеться про порушення встановленого правопорядку, невиконання покладених на конкретних осіб обов'язків. Ступінь суспільної небезпеки або шкідливості правопорушення визначається характером діяння, його наслідками. Вчинення правопорушення є підставою для притягнення винної особи до кримінальної, цивільної, адміністративної та інших видів юридичної відповідальності. Юридичний склад правопорушення передбачає наявність таких елементів: об'єкт і об'єктивна сторона правопорушення; суб'єкт і суб'єктивна сторона правопорушення. Відсутність хоча б одного з цих елементів звільняє особу від юридичної відповідальності. Суб'єктивна сторона правопорушення виявляється у психологічному ставлен-

ні особи до вчиненого. Воно виражається через вину у формі умислу або необережності. Умисел буває прямий і непрямий. Прямий умисел має місце тоді, коли суб'єкт правопорушення усвідомлює протиправність свого діяння, передбачає і бажає настання негативних наслідків. За непрямого умислу суб'єкт правопорушення не обов'язково бажає, щоб ці наслідки настали, але допускає їх настання. Правопорушення з необережності можливі у випадках, коли особа передбачає наслідки правопорушення, але легковажно сподівається запобігти їм або не передбачає, однак може і повинна передбачати відповідні наслідки [1, с. 696]. Звідси, виникає риторичне запитання: чи може контролер встановити правопорушення? Відповідь однозначна: безумовно ні.

Контролери, тим більше внутрішні, не встановлюють правопорушень, вони лише фіксують, на їх думку, неправильно здійснену операцію, але не мають права надавати юридичну кваліфікацію виявленому факту порушень. Від правопорушення слід — вирізнити господарське порушення. За визначенням проф. Ф. Ф. Бутинця [2], порушення — це здійснення господарської операції з відхиленням від законів, планів, норм, стандартів, правил, інструкцій, наказів, статуту тощо. Об'єктом порушення є система, порядок і техніка здійснення операцій в області господарювання. Предметом порушення є майно підприємства, закріплені природні багатства (ліс, земля, рибні запаси, корисні копалини тощо), грошові кошти і т. д.

Порушення, як і відхилення, бувають різних видів. Наприклад, порушення договору, тобто невиконання однією зі сторін, що уклали договір, своїх зобов'язань, які впливають із контракту. Порушення податкове, тобто протиправне діяння (дія або бездіяльність), що викликало за собою невиконання або неналежне виконання платником податків, норм і (або) положень, встановлених податковим законодавством. Звідси, порушення входять до складу відхилень. Для цього слід уточнити, що таке відхилення, яка їх природа, причини виникнення та способи профілактики.

Поняття відхилень у господарюванні. Найважливішим завданням внутрішнього контролю є виявлення різноманітних відхилень і формування інформації про них, наслідків їх впливу на процес виробництва, кінцеві фінансові результати, діяльність конкретних працівників. У цілому відхилення — це різниця між запланованими (нормативними, стандартними) і фактичними результатами. В природі їх буває до сотні видів. Наприклад, сприятливі і несприятливі відхилення, відхилення в обліку — різниця між фактичними і кошторисними (плановими) сумами витрат, доходів, рівнем виробництва тощо. Кошторисний контроль стає дійсно працездатною системою, коли про розбіжності повідомляють оперативно та керівники вживають відповідні заходи. Розрахунок відхилень може бути складним у зв'язку з відхиленнями в цінах, асортименті, обсягах виробництва, відхиленнях в накладних витратах, термінах постачання, врешті-решт відхилення може бути навмисним, випадковим, помилковим. Правильно організований контроль відхилень дозволяє виявити умови і причини їх виникнення, сприяє їх запобіганню.

Контролер повинен з'ясувати причини виникнення відхилень, їх частоту та важливість для досягнення встановлених керівництвом цілей господарювання і зробити висновок про ефективність діючої системи контролю.

Відхилення в системі господарювання — це виявлені в процесі контролю обставини, які вказують на те, що господарські операції здійснюються неналежним чином, що характер, цілі та методи процедур контролю, які впроваджені, є неефективними. На основі отриманої інформації керівництво ухвалює відповідні рішення про суцільний контроль за всіма або окремими найважливішими групами господарських операцій. У випадку використання в контролі вибірки ефективність контрольних процедур виявляється шляхом порівняння кількості визначених відхилень з передбаченим допустимим значенням.

Серед заходів, що сприяють раціоналізації будь-якого виду праці, особливе місце займає його нормування. Безпосереднім завданням нормування праці є визначення трудомісткості робіт і необхідної для їх виконання чисельності працівників. Без обґрунтування норм неможливі раціоналізація процесів поділу і кооперації праці, розробка прогресивних технологій, вдосконалення методів роботи апарату управління.

Чим відрізняються відхилення від порушення? Порушення — це недотримання закону і правил, положень та інструкцій, або невиконання, недотримання договору, контракту, обов'язків; порядку сплати платежів тощо.

Завдання контролю полягає в тому, щоб на підставі фактичних даних, зіставити їх з діючими критеріями та виявити відхилення, тобто порушення, помилки, пропуски, підробки тощо, фіксуючи тим самим так звані «сигнали неузгодження». Контроль повинен також з'ясувати за кожним видом відхилень причини, для визначення яких в кібернетиці використовується термін «збурення». Хто це може робити? Лише справжній фахівець — знавець обліку, аналізу та контролю.

Для забезпечення процесу внутрішнього контролю необхідне організаційне, технічне, економічне, юридичне та обліково-аналітичне забезпечення. Контроль зобов'язаний здійснювати всі спеціалісти, що передбачається в їх посадових інструкціях. Однак значну кількість відхилень можуть виявити й оцінити лише фахівці з контролю. Контролери-бухгалтери за спеціальністю є фахівцями у певній сфері науки або практики. Контроль відхилень ґрунтується на використанні процедури контролю і в даний час отримало широке застосування в багатьох фірмах.

Суть контролю за відхиленнями полягає в тому, що всі цілі, що стоять перед фірмою і її підрозділами, відображаються в планах або існують самостійно, формалізуються в системі нормативів, відхилення від яких є основою для прийняття управлінських рішень. Причинами відхилення від нормативів можуть бути різного роду непередбачувані ситуації, що виникають в процесі виконання планів. Контроль за відхиленнями сприяє встановленню високої трудової і виконавської дисципліни, розвитку професіоналізму, високої організаційної культури.

В той же час контроль за відхиленнями пов'язаний з певними труднощами і можливими негативними наслідками. Перш за все, він культивує у керівників і виконавців досить формалізований підхід до справи. Такий метод контролю мало орієнтований на розвиток творчості, розумових здібностей, інтелектуалізації всього організаційного процесу. Впровадження контролю за відхиленнями вимагає створення спеціальної системи обліку відхилень, тобто тут можна говорити і про значну частку консерватизму і бюрократизму в контролі, але це необхідно.

Розробка науково обґрунтованих норм праці та використання ресурсів дозволяє об'єктивніше оцінити працю кожного працівника, включаючи апарат управління, ефективніше використовувати матеріальні стимули для збереження ресурсів. Оскільки сфера контролю включає велику різноманітність видів робіт навіть в межах однієї функції контролю, не може бути і мови про створення яких-небудь універсальних методів контролю.

Таблиця 1

Різниця між поняттями «господарське порушення» та «відхилення»

Порушення	Відхилення
Порушення — це недотримання закону, правил, положень та інструкцій, або невиконання, недотримання умов договору, контракту, обов'язків, порядку сплати платежів тощо	Відхилення — це різниця між запланованими (нормативними, стандартними) і фактичними результатами. В природі їх буває до сотні видів.

Таким чином, можна порушити закон, положення, інструкцію, правило, договір, контракт і т. п., тобто порушити можна лише офіційно встановлену норму. Вона може бути встановлена державою, місцевими органами влади і є обов'язковою для виконання.

Відхилення — це порушення встановлених внутрішніми актами фірми певних норм: бюджету, кошторису, плану і т. п.

Завдання контролера виявити порушення або відхилення, якщо вони мали місце у суб'єкта, що перевіряється, зафіксувати зміст порушення (відхилення), посилаючись на відповідне законодавство чи норму (стандарт). У функції контролера входить з'ясувати осіб, які допустили порушення (відхилення), але без юридичної кваліфікації самого факту порушення чи відхилення.

Що стосується невинуватених ризиків, то контролер у підсумковому документі (акті, довідці) викладає свою думку з цього приводу і надає відповідні розрахунки (визначає розмір причиненої шкоди), вказуючи осіб, що дали згоду на здійснення ризикованої операції.

Це досить прості рекомендації, але на практиці виявляється зовсім непросто в точності виміряти величину витрат або прибутків. З цієї метою фірми використовують інструментарій бухгалтерського обліку і більшу частину інформації, яку ми маємо про фірму, її підрозділи і їх поведінку, отриманої на основі облікових даних.

За допомогою контролю не тільки виявляються відхилення від встановлених завдань, сформульованих у відповідних рішеннях, але і встановлюються причини цих відхилень. Виховна функція контролю полягає в тому, що коли він побудований вміло, це спонукає виконавців до добросовісної праці і чіткого виконання поставлених завдань.

Таким чином, контроль є об'єктивною необхідністю, оскільки навіть найоптимальніші плани не будуть реалізовані, якщо їх не довести до виконавців і не налагодити постійний контроль за виконанням.

Справжній внутрішній контроль означає, що відповідальність за виконання конкретного завдання чітко встановлена і покладається на конкретну особу.

Як забезпечити баланс делегування і контролю? Іноді поняття «контроль» трактується з додатковим емоційним відтінком, що привносить негативний сенс. Якщо контроль підміняється командуванням, роздачею вказівок, працівники ставляться до нього з підозрою, сприймаючи як покарання, несправедливий тиск, ознаку авторитарного управління, спробу встановлення дисципліни заради дисципліни.

При виникненні будь-яких проблеми на фірмі, де відповідальність не ідентифікована, складно з'ясувати, хто і в чому винен. Контроль набагато складніший інструмент, ніж обмежувач діяльності і знаряддя здійснення влади над іншими. Він — не тільки необхідна умова функціонування формальної організації з ієрархічною структурою розподілу повноважень, але і джерело міжособового впливу, що визначає як індивідуальну поведінку, так і ефективне організаційне виконання.

Відповідальність — складне особистісне утворення, яке вбирає в себе різні компоненти. Частіше оцінюють особу з позиції діяльнісного підходу, передусім про неї судять за результатами її діяльності, порівнюючи їх із правилами поведінки, соціальними нормами, які існують у суспільстві. Ця діяльність різнобічна, тому й відповідальність кожної особи можна розглядати з різних аспектів. У науковій літературі відповідальність класифікують за відносно самостійними видами. Розглядають соціальну відповідальність, ідейну, професійну і правову. Така класифікація пов'язана з об'єктом і суб'єктами відповідальності.

Для того, щоб визначити реальний рівень відповідальності, який діє на суб'єкт господарювання, необхідно розрізнити щонайменше три види відповідальності. Зважаючи на причини, з яких фірми приймають на себе відповідальність, мож-

на виокремити покладену відповідальність; вимушену відповідальність; свідому відповідальність.

Люди повинні взяти на себе спільну відповідальність, яка, перш за все, повинна бути свідомо сприйнята суб'єктами господарювання і на кожному рівні господарювання. Для того, щоб це було можливим, теоретики мусять із більшою силою і рішучістю узгодити етичний аспект господарської діяльності людини.

Підсумовуючи сказане, можна зробити висновок, що відповідальність — це складна, інтегральна професійна якість особистості, зміст якої складають об'єкт, суб'єкт, санкції та інстанції, психологічна структура якої вбирає в себе синтез світоглядного, інтелектуального, вольового й емоційного компонентів. Сутність відповідальності полягає в готовності фахівця діяти на основі глибокого усвідомлення своїх обов'язків перед суспільством, їхнього емоційного сприйняття, а також здатності передбачати наслідки своєї поведінки й відповідати за них з урахуванням суспільної оцінки цих наслідків.

На жаль, системи обліку не завжди пристосовані для того, щоб забезпечувати даними контроль для управління. Спочатку облік розроблявся так, щоб акціонери корпорацій і компаньйони, що не беруть активної участі у справах партнерства, мали можливість отримувати правдиву і надійну інформацію про майно та прибутки, на які вони мають право. Для виконання цього завдання була необхідна інвентаризація та обчислення прибутку, щоб роботу бухгалтерів могли перевірити зовнішні контролери, які не знайомі досконально з діяльністю конкретного підприємства. Як наслідок цього — системи обліку загалом не відображають тих результатів, які важко піддаються точному вимірюванню, навіть якщо вони є дуже важливими. Це означає, зокрема, що облікові показники прибутку відрізняються від економічного прибутку, який, як передбачається, фірма максимізувала.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Контролер може і зобов'язаний виявити господарське порушення чи відхилення, якщо вони мали місце на суб'єкті, що перевіряється. При наявності на фірмі реальних фактів порушень і відхилень, які не встановлені контролером, свідчать про його низьку кваліфікацію. Залежно від обставин такі контролери не можуть займати посади, що пов'язані з обліком і контролем.

Що стосується виявлення невинновданого ризику, то це питання досить складне. В будь-якому випадку, якщо мала місце ризикова операція, внаслідок якої завдано шкоду фірмі, контролер зобов'язаний письмово висловити з цього приводу свою думку. Він повинен навести аргументи, чи могли виконавці здійсненої операції, в даних конкретних умовах, передбачити кінцевий результат операції. Остаточне рішення по ризикованій операції, де отримано збиток, приймає власник або за його дорученням керівник.

Контролер зобов'язаний встановити винну особу в операціях, які спричинили збиток для фірми. Але в усіх випадках контролер повинен дотримуватись чинного законодавства. Вину особи, що завдала шкоду фірмі, може довести тільки суд. Контролер у своїх підсумкових документах зазначає лише осіб, які причетні до здійснення тих операцій, які завдали фірмі збиток, зазначаючи її службовий стан.

В статье рассмотрены ответственность за риск, хозяйственные нарушения и отклонения.

The responsibility for risk, business violation and deviation have been considered.

ЛІТЕРАТУРА

1. Великий енциклопедичний юридичний словник / За редакцією акад. НАН України Ю. С. Шемшученка. — К.: Видавництво «Юридична думка», 2007. — 992 с.

2. Бутынец Ф.Ф. Основы ревизии в сельскохозяйственных предприятиях. — М.: Статистика, 1979. — 143 с. — С. 78.
3. Анисимов С.Ф. Мораль и поведение. — М., 1979. — 142 с.
4. Бешевец Л.В. Формування професійної відповідальності майбутніх спеціалістів в умовах педвузу: Автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.04. — Кіровоград, 1997. — 21 с.
5. Братусь С.Н. Спорные вопросы теории юридической ответственности // Сов. государство и право. — 1973. — № 4. — С. 27.
6. Грядунова Л.И. Социальная ответственность личности в условиях развитого социализма. — К.: Вища шк., 1979. — 18 с.
7. Левченко Е.В. Социальная ответственность и ее анализ как общественной категории: Автореф. дис. ... канд. философ. наук: 09.00.03. — Харьков, 1976. — 20 с.
8. Лейст О.Э. Санкции и ответственность по советскому праву. — М., 1981. — 239 с.
9. Муздыбаев К. Психология ответственности. — Л.: Наука, 1983. — 239 с.
10. Плахотный А.Ф. Проблемы социальной ответственности. — Харьков: ХГУ, 1981. — 232 с.

Представлено в редакцію 10.02.2011 р.

УДК 657

Д. О. Грицишен, кандидат економічних наук, Житомирський державний технологічний університет;

О. В. Музика, студент, Житомирський державний технологічний університет

МОДЕЛЬ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ: АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ

В статті розглянута модель стійкого розвитку економіки України за діючими міжнародними методиками та проведено аналіз індексу стійкого розвитку України за 2008-2009 роки.

Ключові слова: стійкий розвиток, економічний вимір стійкого розвитку, соціально-інституційний вимір стійкого розвитку, екологічний вимір стійкого розвитку, модель стійкого розвитку, рівень гармонізації вимірів стійкого розвитку, індекс конкурентоспроможності, індекс економічної свободи, індекс якості життя, індекс людського розвитку.

Економічна ситуація, яка склалася в Україні, вимагає нового підходу до вирішення назрілих проблем. Сьогодні питання економічного, соціального та екологічного розвитку держави потребують нагального вирішення. Адже саме забезпечення стійкого розвитку економіки України дозволить вийти на якісно новий рівень та підвищити рейтинг країни в світовому співтоваристві. Стійкий розвиток економіки країни є одним з визначальних факторів ефективності інтеграції держави в міжнародні організації, що визначає її місце в системі прийняття рішень глобального масштабу. Проте зважаючи на низький рівень економічного розвитку, що підтверджується падінням рівня ВВП; соціальну нестабільність у суспільстві, що підтверджується низьким рівнем соціального забезпечення та політичною ситуацією в країні; низький рівень екологічної безпеки, що пов'язано з відсутністю дієвого механізму регулювання екологічної діяльності підприємств, Україна не має вагомого значення у врегулюванні економічних відносин в світовому масштабі, незважаючи на значний природний, виробничий і трудовий потенціал.

Зважаючи на вище викладене необхідно переглянути існуючі вітчизняні механізми регулювання стійкого розвитку економіки держави, шляхом визначення критичних місць такого розвитку та кожної його складової зокрема (економічний, екологічний та соціально-інституційний виміри стійкого розвитку).

Питання стійкого розвитку економіки України та методики його оцінки висвітлювалися в працях вітчизняних вчених О. Г. Білорус, Є. М. Боршук, Б. В. Буркинський, І. М. Вахович, З. В. Герасимчук, Б. М. Данилишин, М. З. Згуровський, Л. Ц. Масловська, Л. Г. Мельник, І. В. Недін, Л. М. Немец, В. М. Степанов, Л. Б. Шостак, С. К. Харічков та ін.

Ситуація щодо стійкого розвитку України ставить великі сумніви вступу країни до Європейського союзу (ЄС), чи згодна буде Європа взяти країну, показники сталого розвитку якої є низькими. Тому з метою визначення стійкого розвитку України проведено аналіз індексу стійкого розвитку України за 2008-2009 рр. (табл. 1). Аналіз здійснено відповідно до методики, розробленою системою Світових центрів даних Міжнародної ради з науки (ICSU) [14].

Україна вже більше 6 років має статус країни з ринковою економікою, з 2008 року є членом Світової Організації Торгівлі (СОТ) та планує стати членом

Таблиця 1

Загальна інформація про соціально-економічний розвиток України

ВВП на душу населення, \$		Площа, кв. м.	Населення, осіб	
2008 р.	2009 р.		2008 р.	2009 р.
6 453,00	7 342,12	603,628	45 875 820	46 258 200

ЄС, але дивлячись на її регрес в напрямі концепції стійкого розвитку, можна сказати, що країна ще довго не зможе потрапити в ЄС, оскільки всі три виміри — економічний, соціальний та екологічний погіршуються та віддаляють в рейтингу сталого розвитку.

Для запровадження концепції стійкого розвитку здійснено аналіз за його складовими — економічною, соціально-інституціональною та екологічною (табл. 2). Дані показники оприлюднені Світовим центром даних з геоінформатики та стійкого розвитку [14].

Таблиця 2

Показники стійкого розвитку України 2008-2009 рр.

Економічний вимір		Екологічний вимір		Соціально-інституціональний вимір		Стійкий розвиток		Ступінь гармонізації	
2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
0,452	0,442	0,751	0,741	0,713	0,703	0,639	0,629	0,613	0,602

Економічна складова у 2009 році погіршилася на 0,01 відносно 2008 року. Основні причини цього є зниження індексу конкурентоспроможності та індексу економічної свободи.

В таблиці 3 представлено показник індексу конкурентоспроможності, який визначає економічну складову стійкого розвитку (табл. 3).

Виходячи з даних таблиці 3 індекс конкурентоспроможності знизився у 2009 році на 0,13 порівняно з попереднім роком, про що свідчить втрата України 10 позицій у рейтингу. Основні причини такого падіння полягали в наступному:

- погіршення макроекономічної ситуації України, яка характеризувалася у 2009 році суттєвим зниженням реального ВВП на 15,1 %, що було зумовлено зменшенням інвестиційної активності, низьким рівнем зовнішнього попиту і різким скороченням внутрішнього попиту через падіння реальних доходів і реальної заробітної плати населення, низькі темпи проведення структурних реформ у економіці, високу ресурсо- та енергозалежність [3];
- зростання маржі за відсотковими ставками, призупинення банківського кредитування [3]. Рівень державного боргу зріс на 2,4 млрд дол. порівняно з 2008 роком і розмір бюджетного дефіциту зріс на 24 млрд грн., що становить близько 6 % ВВП країни, що суттєво знизило конкурентоспроможність економіки;
- зниження виробництва і як наслідок падіння приватного споживання на 10 % порівняно з попереднім роком;
- фінансова система країни виявилась вкрай вразливою до кризи. Доступність фінансування різко знизилася, збільшилися обмеження на рух капіталу, що призвело до різкого погіршення надійності банків. Дії НБУ з подолання кризи у банківській сфері були неефективними [2];

Таблиця 3

Індекс конкурентоспроможності України за 2008-2009 рр. [8]

Показник		2009 р.		2008 р.	
		Рейтинг	Бал	Рейтинг	Бал
Індекс глобальної конкурентоспроможності		82	3,96	72	4,09
Базові вимоги	Інституціональне середовище	120	3,10	115	3,26
	Інфраструктура економіки	78	3,39	79	3,13
	Макроекономічна стабільність	106	3,96	91	4,62
	Здоров'я людей і початкова освіта	68	5,41	60	5,59
Підвищення ефективності	Вища освіта й система навчання	46	4,38	43	4,46
	Ефективність товарного ринку	109	3,74	103	3,87
	Ефективність ринку праці	49	4,57	54	4,47
	Досконалість фінансового ринку	106	3,56	85	4,00
	Технологічна підготовленість	80	3,37	65	3,38
	Масштаби ринку	29	4,67	31	4,56
Інноваційність	Досконалість бізнесу	91	3,63	80	3,91
	Інновації	62	3,21	52	3,40

- технологічна підготовленість характеризується зменшенням інвестицій в основний капітал на 65 % порівняно з попереднім роком [4]. За 2009 рік в Україні було освоєно 151,8 млрд грн. інвестицій в основний капітал, які порівняно з відповідним періодом попереднього року скоротилися на 41,5 % (у 2008 році — на 2,6 %) [3];
- бізнес процеси уповільнились порівняно з 2008 роком, насамперед це характеризується «замороженням» кредитування малого та середнього бізнесу;
- зношеність основного капіталу становила понад 80 %, що відобразилося га інноваційній політиці.

Щодо позитивних сторін індексу конкурентоспроможності України, то слід відмітити наступне:

- покращення інституційного середовища за рахунок ряду політичних рішень на подолання наслідків світової економічної кризи в країні;
- покращення ефективності праці можна пояснити гнучкістю визначення заробітної плати в країні, оскільки реальне падіння заробітної плати було на рівні 10 % порівняно з 2008 роком [4].

Наступним показником який характеризує економічний вимір стійкого розвитку є індекс економічної свободи за 2008-2009 рр. (табл. 4). Даний показник щорічно публікується *The Heritage Foundation* та представлений в таблиці 4.

Загальний індекс економічної свободи у 2009 році погіршився на 2,2 бали порівняно з 2008 роком. Дані зміни були спричинені наступними чинниками:

- погіршенням свободи бізнесу через законодавче навантаження;
- значна залежність економіки від дій уряду;

Таблиця 4

Індекс економічної свободи України за 2008-2009 рр. [7]

Показники	Роки	
	2008	2009
Індекс економічної свободи:	51,0	48,8
Свобода бізнесу	44,4	40,5
Свобода торгівлі	82,2	84,0
Фіскальна свобода	79,0	77,0
Залежність економіки від уряду	43,0	39,0
Монетарна свобода	69,9	68,1
Інвестиційна свобода	30,0	30,0
Фінансова свобода	50,0	40,0
Права на приватну власність	30,0	30,0
Свобода від корупції	28,0	27,0
Свобода ринку праці	53,1	52,4

- криза фінансової системи (зниження кредитування малого та середнього бізнесу);
- корупція (понад 55 % українців (2009 рік) вважають, що хабарництво в державних структурах явище звичне);
- на ринку праці в Україні в 2009 році спостерігався «хаос» — 70-80 % скорочення службовців банківських структур, незадовільна політика влади у сфері соціального захисту населення та працевлаштування.

Слід відмітити, що всі країни відповідно до індексу економічної свободи поділяються на наступні групи: вільні — з показником 80-100; в основному вільні — з показником 70-79,9; помірно вільні — з показником 60-69,9; в основному не-вільні — з показником 50-59,9; деспотичні — з показником 0-49,9 [13].

Таким чином, Україна за індексом економічної свободи входить до групи — в основному не-вільні у 2008 році та деспотичні у 2009 році. Дана ситуація є досить критичною для нашої країни і повинна змусити задуматися політичну еліту над економічною свободою в бізнес-просторі України.

Наступною складовою стійкого розвитку виступає екологічна складова. Екологічний вимір погіршився у 2009 році на 0,1 порівняно з 2008 роком (табл. 5). Індекс екологічного виміру щороку розраховується представниками Центру з екологічного законодавства та політики Єльського університету (табл. 6). Вимірюється за шкалою від 1 до 100 в залежності від ступеня забрудненості — чим вищий показник, тим вищий рівень забруднення екосистеми країни.

За даними таблиці можна прослідкувати погіршення індексу екологічного виміру на 15,9 порівняно з 2008 роком. Такі зміни були зумовлені наступними чинниками:

- погіршенням санітарного стану середовища, які були зумовлені викидами підприємств металургії та енергетики, які щорічно дають 30-35 % всіх забруднень від стаціонарних джерел, застосування застарілого обладнання, яке за статистикою у тричі більше здійснює викидів, ніж новітнє устаткування;
- дефіцитом води, який нині становить близько 4 млрд м³. Практично всі поверхневі, ґрунтові й частково підземні води забруднені промисловими,

Таблиця 5

Індекс екологічного виміру за 2008-2009 рр. [5, 6]

Показники	Роки	
	2008	2009
Індекс екологічного виміру:	74,1	58,2
Санітарний стан навколишнього середовища	62,0	52,74
Життєздатність екосистеми (забруднення повітря)	93,2	96,44
Вода	52,50	45,68
Біорізноманіття й ареали перебування	77,7	73,32
Виробництво природних ресурсів	55,3	76,82
Зміна клімату	51,1	42,27

Таблиця 6

Індекс якості життя в Україні за 2008-2009 рр. [11, 12]

Показники	Роки	
	2008	2009
Індекс якості життя:	62	61
Вартість життя людей	42	59
Відпочинок і культура людей	65	59
Стан економіки країни	38	31
Свобода людей	75	75
Здоров'я людей	72	62
Стан інфраструктури	63	63
Ризики й безпека життя	71	71
Кліматичні умови	78	78
Стан навколишнього середовища країни	74	69

побутовими, сільськогосподарськими стоками й за якістю не відповідають навіть чинним заниженим санітарним нормам. Серед великих річок України до найзабрудненіших належать Сіверський Донець і Дністер, в які щороку скидається близько 200 млн м³ брудних стоків [1].

Серед позитивних рис слід відмітити, що у 2009 році було здійснено лісових насаджень на 8 %, що більше, ніж у попередньому році (2008 р.) [4].

Стосовно соціально-інституціонального виміру стійкого розвитку, то він погіршився на 0,1 у 2009 році порівняно з попереднім роком (табл. 6). Даний індекс включає в себе два — індекс якості життя та індекс людського розвитку.

Індекс якості життя, який розроблений і розраховується Міжнародною організацією *International Living* і вимірювався в балах від 1 до 100, причому показник 100 відповідає максимальній якості життя (табл. 6).

Індекс якості життя знизився на 1 бал порівняно з 2008 роком, дані зміни були зумовлені наступними факторами:

- погіршення категорії «відпочинок та культура людей», внаслідок незадовільного стану обслуговування музеїв, шкільних навчальних закладів, пам'яток культури;
- погіршення економічної ситуації — макроекономічна нестабільність, висока корупція в державних структурах, погіршення економічної свободи суб'єктів малого та середнього бізнесу;
- незадовільний стан медичного обслуговування населення, передчасна смертність; високий рівень поширення захворювань серед малозабезпеченого населення; триває поширення епідемії ВІЛ/СНІДу й туберкульозу;
- скорочення на 8,5 % реальних наявних доходів населення та суттєвого згортання банками споживчого кредитування [3];
- погіршення стану навколишнього середовища — повітряного, атмосферного та водного середовищ, особливо в промислових районах країни.

Загалом Україна в рейтингу зайняла 59 місце в 2008 році поряд з такими країнами, як Молдова, Болівія; 62 місце в 2009 році, де сусідами рейтингу стали Ботсвана, Туніс, ПАР.

Показник індексу людського розвитку представлено в табл. 7.

Таблиця 7

Індекс людського розвитку в Україні за 2008-2009 рр. [10]

Показники	Роки	
	2008	2009
Індекс людського розвитку:	0,796	0,709
Індекс тривалості життя	0,760	0,685
Індекс грамотності дорослого населення	0,817	0,795
Індекс охоплення освітою	0,948	0,957
ВВП на душу населення, \$	6 453,00	7 342,12

Індекс людського розвитку у 2009 році погіршився на 0,9 порівняно з 2008 роком, що є негативною тенденцією. Дана ситуація була зумовлена наступними змінами в структурі індексу, а саме:

- зменшенням тривалості життя внаслідок незадовільного стану медичного обслуговування навколишнього середовища;
- зменшенням індексу грамотності населення, який характеризувався «відпливом умів» в країни Європи, США, країн СНД.

Щодо позитивних змін, то слід відмітити зростання індексу охоплення освітою, що свідчить про зацікавленість населення у здобутті вищої освіти, можливо її якість ще не відповідає стандартам Європи, проте бажання її здобути серед українців досить високе. У 2009 році в Україні спостерігалось зростання ВВП на душу населення, але слід відмітити, що номінального, а не реального, яке за даними НБУ зменшилося на 15 % [3].

За індексом людського розвитку Україна у 2009 році посіла 69 місце, сусідами рейтингу стали такі країни, як Іран, Боснія і Герцеговина, Азербайджан.

Таким чином, проаналізовані всі три виміри стійкого розвитку (економічний, соціально-інституціональний та екологічний), які дають загальну характеристику про країну. Проте вагоме значення в оцінці стійкого розвитку має індекс стійкого розвитку та ступінь гармонізації всіх вимірів. Для визначення зазначених показників розглянемо моделі стійкого розвитку України за 2008 та 2009 рр., які представлені на рисунку рис. 1.

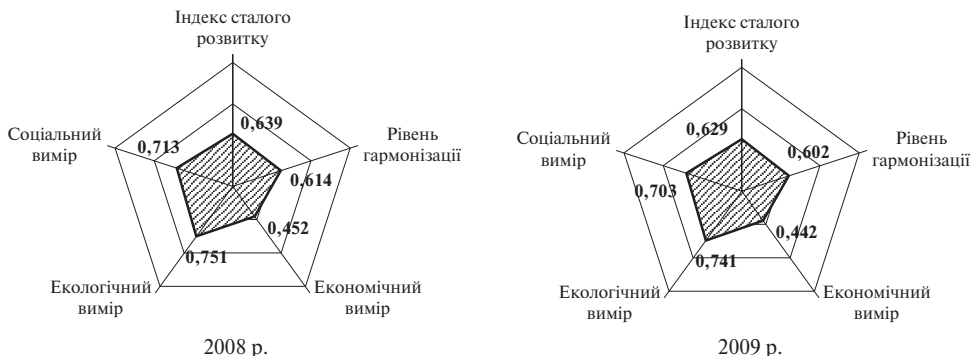


Рис. 1. Модель стійкого розвитку України за 2008-2009 рр.

Загальний індекс сталого розвитку у 2009 році зменшився на 0,1 порівняно з 2008 роком і становив 0,629, також відбулося зміщення ступеня гармонізації стійкого розвитку на 0,12. Дана тенденція є негативною для України. Дані зміни були зумовлені:

- погіршенням економічної ситуації: макроекономічна нестабільність, корумпованість владних структур, криза фінансової системи, проведення невдалої політики держави в економічній сфері, зростання державного боргу та дефіциту бюджету, зменшення прямих іноземних інвестицій, регрес в інноваційному середовищі, застарілість основних засобів на підприємствах (понад 75 %) та відмова від їх оновлення чи хоча б модернізацію;
- погіршенням стану екосистеми: зростання викидів у повітряне та водне середовище, особливо в промислових районах країни (Київ, Дніпропетровськ, Донецьк), Україна з кожним роком відчуває дефіцит питної води (нині 4 млрд м³);
- погіршенням соціальної ситуації: зменшення реальних доходів населення на 8,5 %, незадовільний стан медичного обслуговування, «відплив умів», незадовільний стан культурного середовища (музеї, парки, ботанічні сади) і як наслідок погіршення якості життя та людського розвитку населення.

Виходячи з проведеного аналізу стійкого розвитку України за 2008-2009 рр. необхідно зазначити про негативну тенденцію в усіх вимірах стійкого розвитку — економічному, екологічному та соціально-інституціональному. Головними факторами спаду стали: макроекономічна нестабільність, криза банківської системи, зростання корупції в органах державної влади, невдала політика держави в соціально-економічній сфері, погіршення економічної свободи суб'єктів господарювання, особливо представників малого та середнього бізнесу, погіршення екологічного стану навколишнього середовища (повітряного та водного середовищ), зменшення реальних доходів населення, еміграція висококваліфікованих кадрів в країни Європи, США в пошуках кращої долі (більшого заробітку). Дана ситуація підтверджує необхідність формування нових програм щодо подолання вищезазначених проблем.

В статтю розглянута модель устійливого розвитку економіки України по дійствующим міжнародным методикам, а также сделан анализ индекса устійливого развития Украины за 2008-2009 годы.

Analysis of economy's sustainable development according to current international methods has been carried out in the article.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Дорошенко І.Г. Екологічні проблеми України (станом на 2009 р.) // Бібліотечно-інформаційний центр «Слово» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bizslovo.org/content/index.php/uk/pryroda-nik/201-ekol-ukr/740-ekologichni-problemy-ukrainy.html>.
2. Звіт про конкурентоспроможність України 2010 // Фонд ефективного управління [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.feg.org.ua/docs/Competitiveness_report_2010_ua.pdf.
3. Річний звіт Національного банку України 2009 // Національний банк України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Publication/an_rep/A_report_2009.pdf.
4. Україна у цифрах 2009 // Україна у цифрах [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Publication>.
5. Environmental Performance Index (EPI) 2010 // Sedac socioeconomic data and applications center [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://sedac.ciesin.columbia.edu/es/epi/downloads.html>.
6. Environmental Performance Index 2008 // Yale Office of Sustainability [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://epi.yale.edu:2008/Home>.
7. Explore the Data, Ukraine // The Heritage Foundation [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.heritage.org/index/explore?view=by-region-country-year>.
8. Global Competitiveness Report 2008-2009 // World economic forum [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2008-09.pdf.
9. Global Competitiveness Report 2009-2010 // World economic forum [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2009-10.pdf.
10. Human development statistical tables // Human Development Reports. Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2010_EN_Tables_reprint.pdf.
11. Quality of Life Index 2008 // International Living [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.il-ireland.com/il/qofl2008>.
12. Quality of Life Index 2009 // International Living [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.il-ireland.com/il/qofl2009>.
13. Ranking the Countries // The Heritage Foundation [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.heritage.org/Index/ranking>.
14. The World Data Center System // World Data Center System [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ngdc.noaa.gov/wdc>.
15. Профілі країн, Україна // Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://wdc.org.ua/uk/services/country-profiles-visualization>.

Представлено в редакцію 10.02.2011 р.

УДК 330.341

О. А. Украинская, к. э. н., ассистент, Донецкий национальный университет

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В статье раскрыто содержание факторов, сдерживающих развитие субъектов реального сектора экономики Украины и предложены методические рекомендации относительно решения проблем их инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, реальный сектор экономики, инвестиционная деятельность, реципиент инвестиции, инвестиционный климат.

Эффективное развитие реального сектора экономики во многом влияет на экономическую и социальную стабильность народного хозяйства Украины в целом, а следовательно и на рост репутации и доверия к стране в мировом пространстве, повышение уровня жизни и благополучия граждан Украины.

Важным фактором, влияющим на состояние и возможность развития реального сектора экономики, выступает приток отечественного и иностранного капитала, недостаток которого в данное время характеризуется объективными и субъективными причинами. Объективные обусловлены общей кризисной ситуацией в экономике и финансах — невысокая эффективность производства, неразвитая инфраструктура, низкий платежеспособный спрос. Субъективные причины связаны с бюрократическим механизмом, взяточничеством, отсутствием четких гарантий и, главное, с нестабильностью законодательства.

Привлечение внутренних и иностранных инвестиций в украинскую экономику преследует долговременные цели создания в Украине цивилизованного, социально ориентированного общества, с высоким качеством жизни населения, в основе которого лежит смешанная экономика, предполагающая не только совместное эффективное функционирование различных форм собственности, но и интернационализацию рынка товаров, рабочей силы и капитала.

Целью статьи является разработка методических рекомендаций относительно инвестиционной привлекательности субъектов реального сектора экономики.

Проблемы инвестиционной привлекательности субъектов реального сектора экономики активно исследуются в работах украинских и зарубежных экономистов: В. И. Суханова [1], М. И. Кныш, Б. А. Перекатова, Ю. П. Тютикова [2], У. Шарпа, Г. Александра, Дж. Бейли [8] и др. [4-7].

Реальный сектор экономики — это совокупность отраслей экономики, производящих материальные и нематериальные товары и услуги, за исключением финансово-кредитных и биржевых операций.

Базисной основой реального сектора экономики являются виды экономической деятельности, которые производят товары, а именно промышленность, сельское хозяйство, рыбное хозяйство, строительство, производство и распределение электроэнергии, газа, воды [1].

Несмотря на то, что Украина имеет структурно развитый и многоотраслевой промышленный комплекс, который включает индустриализованные отрасли —

черную и цветную металлургию, химическую и нефтехимическую отрасли, машино- и приборостроение, легкую и перерабатывающую промышленность, а также наукоемкие виды — авиакосмическую, судостроительную, производство военной техники, производство средств связи, информатики, медицинского оборудования и т. д., многие виды экономической деятельности реального сектора экономики находятся сейчас в критическом состоянии, которое можно отразить следующими характеристиками:

1. Тенденция межотраслевого перераспределения как в выпуске товаров и услуг, так и в создании добавленной стоимости в пользу строительства и отраслей, которые предоставляют услуги.

Но такие структурные изменения не благоприятствуют качественным структурным перестройкам в промышленности, которая является основной составляющей реального сектора, и сельском хозяйстве [2].

2. Более чем 2/3 общего объема промышленной продукции приходится на отрасли, которые производят сырье, материалы и энергетические ресурсы.

Доля продукции социальной ориентации составляет 1/5 общего объема промышленного производства. Почти исчезает легкая промышленность (1999 г. — 1,6 %, 2008 г. — 0,9 %, 2009 г. — 0,8 %). Отрасль машиностроения хотя и прибавила в темпах развития на протяжении 1999 — 2007 гг., однако ее доля в структуре промышленности из-за кризиса снизилась до 10,3 %, что почти в 3-4 раза ниже уровня развитых стран [3].

Также следует отметить повышение цен. Неэффективная структура и высокая энергоемкость промышленного производства в Украине, рост цен на энергоносители побуждали предпринимателей искать способы повышения эффективности хозяйственной деятельности. Не заботясь о поиске резервов технологической модернизации производства, в большинстве отраслей применили повышение цен. Начиная с 1999 г. по сегодняшний день, индекс цен производителей промышленной продукции вырос в 4,2 раза.

3. Собственное производство обеспечивает только 2/3 товарных ресурсов страны по промышленной продукции, остальное ввозится из-за границы.

Однако, если экспортируется преимущественно материально- и энерго-сырьевая продукция низкого уровня переработки, то импорт, наоборот, состоит из высокотехнологической продукции углубленной переработки и товаров конечного потребления. Это обусловило неуклонное снижение коэффициента покрытия импорта экспортом в Украине с 1,126 в 2004 г. до 0,8 в 2009 г. Растущий при этом дефицит торгового баланса удавалось профинансировать за счет внешних источников, вследствие чего валовой внешний долг Украины, выраженный в процентах к экспорту товаров и услуг, возрос с 74,2 % в 2004 г. до 120,6 % в 2009 г. [3].

4. Последствия кризиса почувствовали почти все виды промышленной деятельности, но в разной степени. Менее всего потеряла пищевая промышленность, где падение производства за 2009 г. составило 6,8 %. Наибольшие потери понесли машиностроение (-52,2 %), металлургическое производство (-39,0 %), производство другой неметаллической продукции (-44,7 %), химическая и нефтехимическая промышленность (-31,9 %). Падение объемов производства промышленности повлияло на результаты работы предприятий транспорта, которыми в 2009 г. перевезено грузов на 30 % меньше, чем в предыдущем году. Дефицит ликвидности привел к уменьшению объемов строительных работ во всех регионах и по всем основным видам строительной деятельности, что в 2009 г. составляло 53,6 % объемов предыдущего года [4].

5. Если в докризисные годы экспорт по основным группам машиностроительной продукции стабильно увеличивался (на 52,7 % в 2007 г. и на 28,5 % в 2008 г.), то за 2009 г. он уменьшился на 45,4 % [3].

Экономисты отмечают, что неудовлетворительное, кризисное состояние значительного количества субъектов реального сектора экономики не может рассматриваться как закономерный результат системной трансформации экономики Украины и только как результат событий последних лет.

Оно имеет более глубокие финансово-экономические корни и давнюю экономическую историю, связанную с противоречиями рыночных реформ в Украине.

Известно, что после денежной реформы 1996 г. в Украине коэффициент монетизации экономики составил всего 9,6 %. В результате оборотные активы субъектов реального сектора экономики в денежной форме практически перестали существовать, и оказались сосредоточенными в двух малоликвидных формах: в материальных запасах и дебиторской задолженности, что произвело кризис неплатежей, бартеризацию и тенизацию экономики [5].

Доля денежных средств в оборотных активах в этот период составила в целом по народному хозяйству 5 %, в промышленности — 2,5 %, сельское хозяйство оказалось фактически лишенным денежного капитала.

Разрушение финансовых пропорций стало причиной падения рентабельности, массовой убыточности и неплатежеспособности субъектов реального сектора экономики. В системе кризисных факторов финансового состояния предприятий значительную роль сыграл факт недостаточного развития в Украине институтов внешнеэкономического регулирования, незащищенность отечественного производителя [6].

Недостаточная разработанность этих механизмов привела к тому, что большинство отечественных предприятий оказались неконкурентоспособными перед иностранными производителями, что еще более ухудшило их и без того тяжелое финансовое состояние, а отечественная легкая промышленность на сегодня практически уничтожена, так как ее доля в общем объеме промышленного производства в Украине в 2009 г. составила мизерную величину — 0,8 % [7].

Следует перечислить факторы, сдерживающие возможность развития субъектов реального сектора экономики Украины, которые отрицательно сказываются на их инвестиционной привлекательности.

Во-первых, современная экономическая политика относительно предприятий должна базироваться на интеграции рыночной самоорганизации и системе государственного регулирования. Самостоятельно решить проблемы своего финансового оздоровления предприятиям не под силу [8].

Во-вторых, государство, желая оздоровить реальный сектор, должно не сворачивать свою и так незначительную инвестиционную деятельность, а расширять ее. Недопустимо и дальше проводить политику сокращения государственных закупок и тем самым — политику ограничения совокупного спроса, а вместе с тем и масштабов делового оборота предприятий.

В-третьих, необходима политика мобилизации внутренних инвестиционных ресурсов предприятий и повышение ответственности за их целевое использование.

В-четвертых, существование чрезвычайно маленьких по сравнению с потребностями объемов кредитования, что определяется рядом причин: слабое ресурсное обеспечение банковской системы; некредитоспособность самих предприятий; отсутствие надежных форм обеспечения кредитов, связанное с отсутствием реального залога; финансовые мошенничества, которые проявляются в невозврате займов.

Также, необходимо учесть, что существующие процентные ставки по кредитам не гарантируют доступность кредита для многих предприятий, поскольку уровень процентных ставок превышает закономерно-доступный в 3–4 раза.

Таким образом, главными условиями макроэкономического финансового оздоровления предприятий являются:

- снижение ставки банковского процента по кредитам при одновременном росте долгосрочных кредитных ресурсов и повышении рентабельности предприятий реального сектора экономики;
- преодоление перелива (оттока) капитала из сферы материального производства в спекулятивный сектор экономики;
- устранение разрыва между банковским процентом и нормой прибыли, получаемой в реальном секторе экономики, восстановление рыночного соотношения между прибыльностью промышленного и банковского капитала;
- обеспечение повышения нормы накопления за счет капитализации чистой прибыли путем введения временного режима инвестиционного контроля в приватизированном и государственном секторах хозяйствования;
- создание финансовых, юридических и учетно-контрольных условий для начисления, сохранения и использования по целевому экономическому назначению фондов амортизационных отчислений;
- создание институциональных условий для обращения невыполненных обязательств частными и корпоративными предприятиями перед государством в часть государства в имуществе (активах) данного должника — предприятия;
- устранение преград и создание условий слияния отечественного банковского и промышленного капиталов и формирования могущественных промышленно-финансовых групп;
- реализация на практике многочисленных предложений, направленных на снижение налоговой нагрузки, особенно в отношении капиталов, которые функционируют в сфере материального производства [9].

Следует учитывать три главных фактора, которые будут способствовать инвестиционной привлекательности субъектов реального сектора экономики.

Во-первых, изменения в структуре хозяйства, в том числе быстрое развитие сферы услуг, которые преимущественно означают трудоемкий, но малокапиталоемкий тип развития.

Во-вторых, переход к наукоемкой экономике и снижение части ресурсоемких отраслей.

В-третьих, в связи с массовым применением инновационных технологий в производстве, будет продолжаться снижение цены на единицу продуктивности оборудования.

Таким образом, инвестиционная привлекательность субъектов реального сектора экономики является важной стратегической целью, достижение которой будет способствовать притоку иностранных и отечественных инвестиций и, тем самым, повышению рейтинга и доверия к предприятиям нашей страны.

В статті розкритий зміст факторів, які стримують розвиток суб'єктів реального сектору економіки України і запропоновані методичні рекомендації щодо вирішення проблем їх інвестиційної привабливості.

In the article the factors that impede development of the real sector of economy of Ukraine, and methodical recommendations on solving problems of their investment attractiveness are formulated.

ЛИТЕРАТУРА

1. Суханов В.И. Системный подход к проблеме формирования привлекательности региона / В. И. Суханов // Вестник Московского государственного областного университета. Серия «Философские науки». № 1. — 2008. Выход в серии № 10. — М.: Изд-во МГОУ, 2008. — С. 93-99.

2. Кныш М.И., Перекатов Б.А., Тютиков Ю.П. Стратегическое планирование инвестиционной деятельности: Учеб. пособие. — СПб.: Издательский дом «Бизнес-Пресса», 1998.
3. <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Кузнецов А.Л., Глухова Л.М., Севрюгин Ю.В. Факторы инвестиционной привлекательности региона и отрасли как элементы инвестиционной привлекательности предприятия // Социально-экономическое управление: Теория и практика. — Ижевск: Изд-во ИжГТУ. — 2004. — № 2. — С. 5-11.
5. Череп А.В. Инвестознавство: Навчальний посібник. — К.: Кондор, 2006. — 398 с.
6. Герасимчук Н.С., Борисенко З.Н., Задорожна О. та ін. Структурно-інвестиційна політика. — К.: Інститут економіки НАН України, 1996. — 139 с.
7. Регіони України. Економіко-статистичні порівняння. — К., 2009. — С. 376.
8. Шарп У., Александр Г., Бейли Дж. Инвестиции: Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М., 2003. — 1028 с.
9. Хобта В.М. Управление инвестициями: механизм, принципы, методы. — Донецк: ИЭП НАН Украины, 1996. — 206 с.

Представлено в редакцію 12.02.2011 р.

УДК 336.2

С. Г. Зайцева, аспирант, Донецкий национальный университет

МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ СОСТОЯНИЯ ЧИСТЫХ АКТИВОВ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НЕПРЕРЫВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены вопросы реальной оценки состояния чистых активов на основе моделирования как инструмента обеспечения непрерывной деятельности предприятий.

Ключевые слова: чистые активы, непрерывность деятельности, уставный капитал, чистая прибыль, нераспределенная прибыль, прочий дополнительный капитал, модель оценки, дооценка основных средств.

Коммерческая деятельность изначально базируется на тезисе непрерывной деятельности, предполагающей работу предприятия в обозримом будущем. Целевой установкой, обеспечивающей непрерывность деятельности, является рост чистых активов, рассматриваемых часто как синоним собственного капитала и активы, свободные от обязательств. Это предполагает эффективность деятельности, которая реализуется получением чистой прибыли и процессом ее распределения, дающим возможность реинвестирования. Концептуальный подход к признанию прибыли через рост чистых активов, после изъятия каких-либо выплат собственникам или взносов собственниками в течение этого периода, вызывает необходимость оценки реального их состояния для инвестиционной привлекательности и регулирования хозяйственной деятельности [1, 2, 3].

Вопросы обеспечения устойчивой работы предприятий нашли отражение в исследованиях зарубежных и отечественных ученых: И. Ансофа, Д. Аакера, Б. Карлоффа, А. Томпсона, А. Стрикленда, В. Н. Андриенко, Н. Г. Белопольского, И. А. Бланка, В. М. Гейца, П. В. Егорова, В. В. Ковалева, Ю. Г. Лысенко, Н. Г. Чумаченко и др. [4, 5, 6]. Вместе с тем, не достаточно отражены вопросы использования показателя чистые активы в обеспечении непрерывной деятельности.

Цель статьи — оценка реального состояния чистых активов металлургических предприятий Украины на основе моделирования и возможность использования в системе обеспечения непрерывной деятельности.

Чистые активы можно представить в виде алгебраической суммы соответствующих статей бухгалтерского баланса:

$$NA = x_1 + x_2 + x_3 + x_4 + x_5 + x_6 - x_7 - x_8 - x_9,$$

где NA — чистые активы;

x_1 — уставный капитал;

x_2 — паевой капитал;

x_3 — дополнительный вложенный капитал;

x_4 — прочий дополнительный капитал;

x_5 — резервный капитал;

x_6 — нераспределенная прибыль;

x_7 — непокрытый убыток;

x_8 — неоплаченный капитал;

x_9 — изъятый капитал.

Основными факторами, определяющими величину чистых активов или собственного капитала, крупных металлургических предприятий являются: уставный капитал, прочий дополнительный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль. Прочие же факторы оказывают либо несистематическое, либо незначительное влияние на величину собственного капитала предприятия. Тогда для оценки собственного капитала предприятия может использоваться следующая модель:

$$sk = x_1 + x_4 + x_5 + x_6,$$

где sk — величина собственного капитала предприятия;

x_i — величины факторов, ранее введенные в модели оценки чистых активов.

Для проверки предложенной модели на адекватность необходимо и достаточно доказать полноту и избыточность факторов, включенных в модель. При этом полнота включенных в модель факторов гарантирует, что все закономерности определяющие поведение моделируемого показателя учтены в модели, а избыточность говорит о том, что исключение любого фактора из модели ведет к потере ее полноты.

Для этих целей сформулируем и докажем две леммы относительно избыточности и полноты модели (2).

Лемма 1. Модель удовлетворяет свойству полноты, если для ошибок модели выполняется условие:

$$\frac{M(E)}{S_E} \sqrt{n} < t(\alpha, n-1). \quad (3)$$

Доказательство Леммы 1. Для проверки адекватности любой модели используются: во-первых, точность модели, во-вторых, устойчивость параметров модели. Так как предложенный класс модели не предполагает оценивания каких-либо параметров, то в качестве основного критерия адекватности модели необходимо и достаточно использовать критерий точности.

Точность модели определяется ошибками, которые дает модель. При этом, отличие от нуля средней ошибки свидетельствует о наличии неслучайных компонент в ошибке, а, следовательно, и о неадекватности модели. Это в свою очередь позволяет сформулировать условие адекватности модели:

$$M(E) = 0. \quad (*)$$

Для выборочных статистических исследований условие (*) означает, что модель адекватна, если для заданного уровня значимости (α) средняя ошибка модели $M(E)$ несущественно отличается от нуля. Применяя одновыборочный t -критерий для проверки гипотезы об отличии выборочной средней ошибки от нуля получаем условие (3).

Лемма 1 доказана.

Лемма 2. Если введенный в модель набор факторов $\{x\}$ избыточен, исключение любого из них ведет к нарушению условия:

$$\frac{M(E_{x_i})}{\sqrt{S_{E_i}^2}} \sqrt{n} < t(\alpha, n-1). \quad (**)$$

Доказательство Леммы 2 (от противного). Предположим, что исключение любого фактора из множества избыточных не ведет к нарушению условия (**). Тогда в силу Леммы 1 модель с исключенным фактором (x_i) также обладает свойством полноты. Это противоречит требованию потери полноты модели при исключении избыточного фактора. Таким образом условие (**) должно быть нарушено.

Лемма 2 доказана.

Таблица 1

**Результаты применения модели оценки собственного капитала
для металлургических предприятий Украины**

Предприятие	Уставный капитал	Прочий допони- тельный капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль	Собственный капитал
Азовсталь	1405,5	1060,4	276	4825,5	7210,4
Алчевский меткомбинат	1077,5	459,3	39,5	339,9	1962,9
Днепропетровский металлургический завод	212,3	660,8	0	-511,7	361,4
Днепрспецсталь	49,7	520,2	4,9	186,4	761,1
Енакиевский металлургический завод	158,2	161,7	0	409,5	729,4
Запорожсталь	210,9	1913,4	480,1	3069,6	5674
Мариупольский металлургический комбинат им. Ильича	837,9	2878,4	4015,8	914,4	8646,6
Энергомаш спецсталь	39,3	260,9	0	10,1	310,4
Азовсталь	1048,6	1060,2	276	6948,2	9333
Алчевский меткомбинат	1077,5	1768,3	39,5	665	3596,9
Днепропетровский металлургический завод	462,3	667,5	0	-525,8	604,1
Днепрспецсталь	49,7	519,3	12,4	221,1	802,6
Енакиевский металлургический завод	158,2	159,7	11,9	548,4	878,2
Запорожсталь	660,9	1459,8	506,2	3577	6203,9
Мариупольский металлургический комбинат им. Ильича	837,9	2895,2	4930,2	1487,2	10150,6
Энергомаш спецсталь	39,3	226,2	2	27,7	295,2
Азовсталь	1051	1055,2	276	7616,9	9999,1
Алчевский меткомбинат	2577,5	444,4	55,2	297,8	3421,5
Днепропетровский металлургический завод	462,3	2447	0	-912,3	1996
Днепрспецсталь	49,7	514	12,4	-285,7	290,5
Енакиевский металлургический завод	160,9	159,3	39,5	928,4	1288,2
Запорожсталь	660,9	1460,7	506,2	3635,5	6263,3
Мариупольский металлургический комбинат им. Ильича	837,9	2802	6417,4	1462,5	11519,9
Энергомаш спецсталь	100	727,7	0	-10	817,8
Азовсталь	1051	5813,5	276	7835,4	14976
Алчевский меткомбинат	2577,5	434	55,2	-729,9	2383,3
Днепропетровский металлургический завод	462,3	2433,2	0	-1341,9	1553,6
Днепрспецсталь	49,7	512,2	12,4	-400,2	174,1
Енакиевский металлургический завод	160,9	307,1	40,2	70,6	578,8
Запорожсталь	660,9	1435,1	506,2	3541,3	6143,5
Мариупольский металлургический комбинат им. Ильича	837,9	2832,8	7879,9	-97,4	11453,3
Энергомаш спецсталь	100	681,4	18,6	310,4	1153

Таким образом, если в модели, удовлетворяющей свойству полноты исключение любого фактора ведет к существенному увеличению средней ошибки модели, то набор факторов является избыточным.

Проанализируем модель (2) на полноту и избыточность факторов. Для оценки полноты модели необходимо и достаточно проанализировать ошибки модели. Информационной базой для проверки модели стали результаты работы предприятий металлургической промышленности за период с 2006 по 2009 год (представлены в табл. 1).

Для оценки полноты и избыточности рассчитаем значения левой части уравнения (3) для ошибок оценки собственного капитала по модели (2), а также для моделей, полученных путем последовательного исключения факторов (x_i). Результаты расчетов ошибок соответствующих моделей и левых частей уравнения (3) представлены в табл. 2.

Так как табличное значение распределения студента равно 2,03, то из таблицы 2 видно, что модель (2) является полной (так как $0,33 < 2,03$) и избыточной (5,33; 5,75; 2,32 и 3,11 больше чем 2,03).

Оценим качество собственного капитала предприятия как одну из характеристик, определяющих перспективы развития предприятия в целом. Для оценки качества собственного капитала исследуем связь между собственным капиталом и чистой прибылью предприятия.

Как было доказано выше, собственный капитал металлургических предприятий достаточно точно оценивается моделью (2). В свою очередь чистая прибыль (NP) предприятия определяется следующим образом:

$$NP = SE + RK + D + OE, \quad (4)$$

где SE — нераспределенная прибыль;

RK — резервный капитал;

D — дивиденды;

OE — другие расходы, финансируемые из прибыли.

Дивиденды и другие расходы представляют собой достаточно устойчивую в структуре прибыли часть. Таким образом, можем записать:

$$RK + SE = NP(1 - k), \quad (5)$$

где $k \in [0; 1]$ и отражает склонность к потребительскому расходованию прибыли.

Подставляя выражение (5) в модель (2) получим модель для оценки качества собственного капитала предприятия:

$$sk = x_1 + x_4 + NP \cdot A \cdot (1 - k). \quad (6)$$

где A — мультипликатор.

В этом случае именно оценка величины $K = A \cdot (1 - k)$ и будет показывать качество собственного капитала, так как она с одной стороны отражает использование прибыли на развитие предприятия, а с другой стороны, показывает, в какой степени собственный капитал предприятия формируется (обновляется) в результате его функционирования.

Таким образом, можем записать:

$$sk - x_1 - x_4 = \hat{K} \cdot NP. \quad (7)$$

Подтверждением проведенного фундаментального исследования является эмпирический анализ. Так корреляционное поле, отражающее связь между чистой прибылью и собственным капиталом, скорректированным на величину уставного капитала (x_1) и прочего дополнительного капитала (x_4), представлено на рис. 1.

Таблица 2

Анализ полноты и неизбыточности модели

Предприятие	Ошибка модели	Ошибка модели 1	Ошибка модели 2	Ошибка модели 3	Ошибка модели 4
Азовсталь	-357	1048,5	703,4	-81	4468,5
Алчевский меткомбинат	46,7	1124,2	506	86,2	386,6
Днепропетровский металлургический завод	0	212,3	660,8	0	-511,7
Днепрспецсталь	-0,1	49,6	520,1	4,8	186,3
Енакиевский металлургический завод	0	158,2	161,7	0	409,5
Запорожсталь	0	210,9	1913,4	480,1	3069,6
Мариупольский металлургический комбинат им. Ильича	0,1	838	2878,5	4015,9	914,5
Энергомаш спецсталь	0,1	39,4	261	0,1	10,2
Азовсталь	0	1048,6	1060,2	276	6948,2
Алчевский меткомбинат	46,6	1124,1	1814,9	86,1	711,6
Днепропетровский металлургический завод	0,1	462,4	667,6	0,1	-525,7
Днепрспецсталь	0,1	49,8	519,4	12,5	221,2
Енакиевский металлургический завод	0	158,2	159,7	11,9	548,4
Запорожсталь	0	660,9	1459,8	506,2	3577
Мариупольский металлургический комбинат им. Ильича	0,1	838	2895,3	4930,3	1487,3
Энергомаш спецсталь	0	39,3	226,2	2	27,7
Азовсталь	0	1051	1055,2	276	7616,9
Алчевский меткомбинат	46,6	2624,1	491	101,8	344,4
Днепропетровский металлургический завод	-1	461,3	2446	-1	-913,3
Днепрспецсталь	0,1	49,8	514,1	12,5	-285,6
Енакиевский металлургический завод	0,1	161	159,4	39,6	928,5
Запорожсталь	0	660,9	1460,7	506,2	3635,5
Мариупольский металлургический комбинат им. Ильича	0,1	838	2802,1	6417,5	1462,6
Энергомаш спецсталь	0,1	100,1	727,8	0,1	-9,9
Азовсталь	0,1	1051,1	5813,6	276,1	7835,5
Алчевский меткомбинат	46,5	2624	480,5	101,7	-683,4
Днепропетровский металлургический завод	0	462,3	2433,2	0	-1341,9
Днепрспецсталь	0	49,7	512,2	12,4	-400,2
Енакиевский металлургический завод	0	160,9	307,1	40,2	70,6
Запорожсталь	0	660,9	1435,1	506,2	3541,3
Мариупольский металлургический комбинат им. Ильича	0,1	838	2832,9	7880	-97,3
Энергомаш спецсталь	42,6	142,6	724	61,2	353
Среднее значение ошибки	-4	624,9406	1268,841	830,0531	1374,559
Дисперсия ошибки	4433,52	425930,2	1508435	3965931	6018355
$\frac{M(E)}{S_E} \sqrt{n}$	-0,334477	5,331512	5,752075	2,320674	3,119647

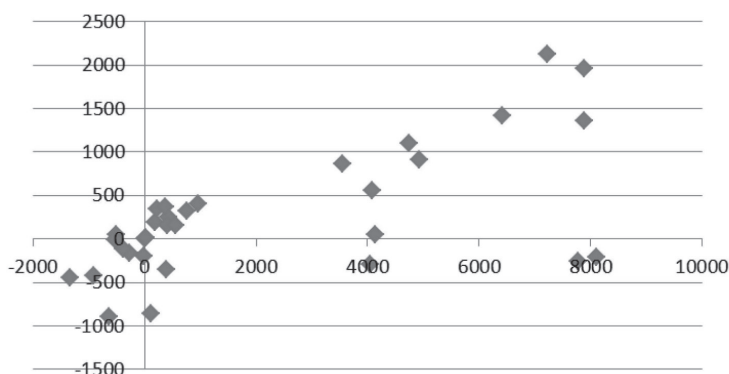


Рис. 1. Корреляционное поле «чистая прибыль — скорректированный собственный капитал»

Из рис. 1. можно предположить наличие линейной связи между чистой прибылью и скорректированным собственным капиталом. Для оценки параметров модели воспользуемся инструментом регрессия из ППП *MS Excel*. Результаты оценки параметров модели приведены в таблицах 3-4.

Следует отметить, что в соответствии с проведенным фундаментальным анализом при построении модели было наложено дополнительное условие на значение свободного члена, а именно $a_0 = 0$.

Таблица 3

Дисперсионный анализ

	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	Значимость <i>F</i>
Регрессия	1	220597797,6	2,21E+08	28,55106	8,84E-06
Остаток	31	239519394,4	7726432		
Итого	32	460117192			

Как видно из данных дисперсионного анализа, полученная модель в целом статистически значима (значимость $F < 0,05$).

Таблица 4

Характеристики параметров модели

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	<i>t</i> -статистика	<i>P</i> -значение	Нижние 95 %	Верхние 95 %
Переменная x_1	3,4733	0,65	5,34	8,02E-06	2,14759	4,79910

Таким образом, полученный результат показывает, что единице увеличения чистого финансового результата соответствует увеличение собственного капитала в пределах от 2,14 до 4,80 единиц. Причем достоверность полученной оценки 95 %. В этом случае тот факт, что среднее значение коэффициента больше 1, свидетельствует о том, что сама по себе чистая прибыль фактически не является основным источником роста собственного капитала.

В то же время, чистый финансовый результат оказывает существенное влияние на увеличение собственного капитала за счет прочего дополнительного капитала. Этот вывод основан на том, что модель (2) является полной и не избыточной, что, в свою очередь, позволяет отвергнуть гипотезу о существовании других, не включенных в нее факторов, оказывающих существенное влияние на динамику собственного капитала металлургических предприятий. А это значит, что рост непокрытого убытка способствует увеличению собственного капитала за счет прочего дополнительного капитала и только максимизация чистой прибыли может использоваться как действенный критерий качества формирования и управления собственным капиталом предприятия.

У статті розглянуто питання реальної оцінки стану чистих активів на підставі моделювання як інструменту забезпечення безперервної діяльності підприємств.

In the article questions of a real estimation of a condition of pure assets on the basis of modeling as tool of maintenance of continuous activity of the enterprises are considered.

ЛИТЕРАТУРА

1. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000 // Пер. з англ.; За ред. С. Ф. Голова. — К., 2000. — 1272 с.
2. Международные стандарты оценки // Г. И. Микерин, М. И. Недужий, Н. В. Павлов, Н. Н. Яшина. — Кн. 1. — М.: Типография «Новости», 2000. — 248 с.
3. Про внесення змін до Закону України «Про банкрутство»: Закон України від 30.07.1999 р. № 784-XIV // Відомості Верховної Ради. — 1999. — № 42, 43. — С. 378.
4. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. — К.: Ника-Центр, 2004. — 776 с.
5. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 560 с.
6. Котлл С. «Анализ ценных бумаг» Грэма и Додда / С. Котлл, Р. Мюррей, Ф. Блок; пер. с англ. — М.: Олимп-Бизнес, 2000. — 704 с.
7. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Д. Хан; [пер. с нем. под ред. и с предисл. А. А. Турчака, Л. Г. Головача, М. Л. Лукашевича]. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 800 с.
8. Ионин Е.Е. Система показателей оценки имущественного положения предприятий: [монография] / Е. Е. Ионин. — Донецк: Юго-Восток, 2006. — 431 с.
9. Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Представлено в редакцію 12.02.2011 р.

УДК 336.717

В. В. Волкова, к. э. н., ассистент, Донецкий национальный университет

ПРАКТИЧЕСКАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛИЗАЦИЕЙ БАНКОВ НА ПРИМЕРЕ ОАО «БАНК ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ»

В статье освещена практическая реализация концепции управления капитализацией банков на примере открытого акционерного общества «Банк Профессионального Финансирования». Модели устойчивого развития банка позволили рассчитать, при каких уровнях капитализации прибыли возможно обеспечить определенные (заданные) темпы роста собственного капитала банка.

Ключевые слова: регулятивный капитал, норма капитализации, собственный капитал, модель, эластичность, работающие активы, капитализация банков, уровень капитализации, темп прироста, уровень прибыльности.

Развитие экономики Украины и современный характер финансовых отношений нашей страны с другими государствами зависят от многих факторов, в частности от капитализации ее банковской системы. Непрерывный процесс финансовой глобализации и либерализация режима международного движения капитала, усиление конкуренции в банковской сфере и развитие банковский инноваций привели к ускорению процессов капитализации. Капитализация банков стала определяющим явлением как мировой, так и украинской экономики.

Вопросы капитализации банковской системы всегда привлекали внимание экономистов, которые исследовали проблемы повышения эффективности функционирования банковской сферы. Существенный вклад в анализ проблем повышения капитализации банковской системы сделали такие ученые, как: А. В. Гурнак [1], О. В. Дзюблюк [2], Г. Т. Карчева [3], О. М. Маркова [4], П. Никифоров [5], Д. В. Полотенко [6], С. М. Савлук [7], С. М. Соколовский [8]. Однако, несмотря на существенный вклад ученых в данную проблему, остаются дискуссионными вопросы обоснования показателей эффективности использования работающих активов банка, оптимизация затрат, формирование прибыли и организационное обеспечение управления капитализацией банков, что позволит повысить качество управленческих решений относительно финансового обеспечения деятельности банка и увеличения его ресурсного потенциала.

Целью данной статьи является практическая реализация концепции управления капитализацией банков на примере ОАО «ПроФинБанк», а также обеспечение заданных темпов роста собственного капитала банка при определенных уровнях капитализации прибыли.

Из финансовой отчетности банка видно, что его уставный капитал на 01.05.2009 г. составлял 35000 тыс. грн. Начиная с 2007 г., по инициативе иностранного инвестора в банке приостановлено кредитное обслуживание субъектов хозяйствования и начато репрофилирование его на комплексное обслуживание физических лиц. В этой связи объемы доходных активов уменьшились. Так, кредитный портфель, оказывающий наибольшее влияние на прибыльность банка, снизился на 15,6% и составил 107354,1 тыс. грн. и в дальнейшем его качество только сни-

жалось. В подтверждение этому, негативно классифицированная задолженность по представленным кредитам увеличилась в 9 раз и по состоянию на 01.01.2009 г. составила 5741,1 тыс. грн., (5,3 % от общего объема кредитного портфеля). Соответственно, увеличились затраты, связанные с формированием резервов под кредитные риски и под начисленные неуплаченные доходы по представленным кредитам. Отсюда, за анализируемый период объемы сформированных резервов увеличились всего с 1537,5 тыс. грн. до 4004,7 тыс. грн., или в 2,2 раза. По результатам деятельности в 2008 г. ПроФинБанк признан низкорентабельным (табл. 1).

Таблица 1

**Показатели деятельности «Банка Профессионального Финансирования»
на начало 2006-2009 гг. *, %**

Наименование показателей	01.01.2006 г.	01.01.2007 г.	01.01.2008 г.	01.01.2009 г.
Чистый спред ($K_5 \geq 4\%$)	6,14	6,17	5,16	7,09
Чистая процентная маржа ($K_4 \geq 4,5\%$)	5,93	7,56	5,88	7,02
Чистая процентная позиция ($K_3 \geq 10$)	26,25	22,97	37,36	31,63
Административные затраты к общим затратам (не более 35 %)	4,68	5,73	5,91	8,43
Рентабельность капитала ($K_2 \geq 5\%$)	7,36	8,71	0,56	1,69
Рентабельность активов ($K_1 \geq 1\%$)	2,04	2,39	0,19	0,58

* Рассчитано автором на основании источников [9, 10].

Разрабатывать возможные сценарии развития банка можно двумя подходами, т. е. в прямой и обратной постановке:

- 1) прямая постановка основана на том, что задаются темпы прироста собственного капитала и определяется, какая должна быть норма капитализации капитала (табл. 2);

Таблица 2

**Возможная норма капитализации для обеспечения заданных темпов роста
собственного капитала в денежной форме***

№ варианта (сценария)	Темпы роста собственного капитала в денежной форме (I_{kc}), %	Норма капитализации (β), %
1	101,0	17,8
2	102,0	35,1
3	102,9	50,2
4	103,0	51,9
5	104,0	68,3
6	105,0	84,2
7	106,0	99,6
8	106,02	100,0
...	107,0	117,7

* Рассчитано автором.

- 2) обратная постановка предусматривает задание нормы капитализации и уже на этой основе определяются возможные темпы прироста собственного капитала (табл. 3).

Таблица 3

**Возможные темпы прироста собственного капитала
в зависимости от уровня капитализации***

№ сценария	Норма капитализации, (β), %	Темпы прироста собственного капитала в денежной форме $((I_{kc} - 1) \cdot 100)$, %
1	0,0	0,0
2	20,0	1,12
3	25,0	1,41
4	30,0	1,70
5	40,0	2,29
6	50,0	2,88
7	60,0	3,5
8	70,0	4,1
9	80,0	4,74
10	90,0	5,38
11	95,0	5,7
12	100,0	6,02

* Рассчитано автором.

При сохранении всех показателей эффективности функционирования банка, т. е. при сложившемся уровне доходности и расходности для обеспечения каждого процента прироста собственного капитала уровень капитализации должен быть увеличен на 16,0-17,0 %, при этом за счет собственных средств при 100-процентном уровне капитализации максимальный темп прироста собственного капитала составляет только 6,02 % — вариант № 8 табл. 2.

Расчеты показывают, что в среднем каждые 10,0 % капитализации сопровождаются приростом собственного капитала в денежной форме на 0,6 %, при этом максимально возможный его прирост при 100-процентной капитализации не может быть выше 6,02 %.

Представленная «безналоговая» модель, естественно, преувеличивает возможности воспроизводственных процессов за счет использования собственных средств, так не учитывает налоговую нагрузку. Более объективными будут сценарии развития с учетом налоговой составляющей, — разрабатываются на основе обобщенной модели, в которой уже учитывается вся действующая система налогообложения, в частности, налоги на прибыль, начисления на фонд оплаты труда, нормы амортизационных начислений. Необходимо отметить, что из модели исключен налог на доход, так как в Украине в системе банковского налогообложения этот налог отсутствует. Для реализации обобщенной модели вводятся следующие дополнительные параметры, в частности, уровень налогообложения прибыли, который составляет 25,0 %, годовая сумма амортизационных начислений $A = 3382,0$ тыс. грн, средний срок службы основных средств — 17 лет, т. е. 17 лет норматив начисления на фонд оплаты труда составляет 37,3 %, внутрибанковские расходы будут составлять 16780 тыс. грн.

Дополнительно для разработки возможных сценариев развития рассчитываются следующие показатели:

- мультипликатор основных фондов:

$$L_{of} = \frac{K_{of}}{K_{cn}} = \frac{57329,7}{67120,3} = 0,854;$$

- уровень внутрибанковских расходов:

$$E_{vp} = \frac{y_{mp} + NZ(1 + \gamma_{zn})}{K_{cn}} = \frac{16780}{671293} = 0,25;$$

- прибыльность собственного капитала:

$$E_{nc} = \frac{Y_n^*(0)}{K_{cn}} = \frac{360,9}{67120,3} = 0,00538, \text{ или } 0,538 \%,$$

где $Y_n^*(0)$ — объем прибыли на начальный момент времени, — определяется по формуле:

$$Y_n^*(0) = 27818,9 - [10678 + 16780] = 360,9 \text{ тыс. грн.}$$

Для возможного расширенного воспроизводства капитала за счет собственных средств необходимо выполнение неравенства:

$$\left[Y^*(0) + \frac{K_{of}}{\tau}(1 - \gamma_m) \right] > 0, \quad (1)$$

или:

$$360,9 + 57329,7 / 17 \times 0,75 = 2890,2 \text{ тыс. грн.}$$

Таким образом, с учетом существующей системы налогообложения, структуры расходов и уровня доходности работающих активов можно разрабатывать возможные сценарии, связанные с определением уровня капитализации прибыли для обеспечения заданных темпов прироста собственного капитала в денежной форме.

Тогда через показатели эффективности обобщенная модель экономической динамики будет представлена соотношением:

$$dK_c(t) = \left(E_{nc} + \frac{L_{of}}{\tau}(1 - \gamma_n) \right) \cdot V_t. \quad (2)$$

Как и в предыдущей безналоговой модели возможны два варианта разработки сценариев развития:

- *прямой*, т. е. задаются темпы прироста собственного капитала и рассчитываются необходимые уровни капитализации прибыли (табл. 4);

Таблица 4

Необходимые уровни капитализации прибыли для обеспечения темпов прироста собственного капитала*

№ варианта	Темпы прироста собственного капитала в денежной форме, %	Необходимая норма капитализации (β), %
1	0,5	16,5
2	1,0	30,4
3	2,0	60,0
4	2,5	79,0
5	3,0	94,0
6	3,20	100,0

* Рассчитано автором.

- *обратный* — задается норма капитализации прибыли и рассчитываются возможные темпы прироста собственного капитала (табл. 5).

Таблица 5

Возможные темпы прироста собственного капитала в зависимости от уровня капитализации прибыли*

№ варианта	Норма капитализации прибыли (β), %	Возможные темпы прироста собственного капитала в зависимости от уровня капитализации прибыли ($I_{kc} - 1$), %
1	20,0	0,654
2	30,0	1,0
3	40,0	1,325
4	50,0	1,7
5	60,0	2,0
6	70,0	2,36
7	80,0	2,7
8	90,0	5,0
9	100,0	3,2

* Рассчитано автором.

Реализуем прямой способ. Пусть $dK_c(t) = 0,01$, т. е. необходимо обеспечить темп прироста капитала за год на 1,0 %. Тогда, подставив исходные данные в уравнение (2), определяем $V(t)$:

$$0,01 = \left(0,00538 + \frac{0,854}{17} \cdot 0,75 \right) \cdot V_t,$$

отсюда $V_t = 0,232$. Уровень капитализации прибыли для обеспечения 1 % прироста собственного капитала:

$$V_t = \frac{e^{\beta E_{pa}(1-\gamma_n)(1-\gamma_d)t} - 1}{E_{pa}(1-\gamma_d)}, \quad (3)$$

или в обобщенном виде:

$$\beta = \frac{\ln \left[\frac{dK_c(t)}{E_{nc} + \frac{L_{of}}{\tau}(1-\gamma_n)} \cdot E_{p.a.} + 1 \right]}{E_{pa}(1-\gamma_n)}. \quad (4)$$

Таким образом, при $\gamma_d = 0$, $t = 1$, уровень капитализации для обеспечения только 1,0 % прироста собственного капитала в денежной форме будет составлять 30,4 %, т. е. $\beta = 0,304$. В табл. 4 представлены возможные уровни капитализации прибыли и соответствующие им темпы прироста капитала при сохранении сложившейся системы налогообложения.

Представленные расчеты свидетельствуют, что на каждый процент прироста капитала норма капитализации прибыли должна возрастать в среднем не менее

чем на 30,0 %, при этом максимально возможные темпы прироста собственного капитала при 100-процентной капитализации не превысят 3,2 %.

Результаты соотношения показателя динамики собственного капитала и уровней капитализации прибыли в обратной постановке представлены в табл. 5.

Как видно из табл. 6, незначительные несовпадения обусловлены только определенной точностью расчетов.

Таблица 6

Эластичность изменения нормы капитализации в зависимости от доходности работающих активов (безналоговая модель)*

Уровень доходности работающих активов (E_{pa}), %	Норма капитализации (β), %	Коэффициенты эластичности $\left(K_{el} \cdot \frac{\beta}{E_{pa}} = \frac{\Delta\beta}{\beta_0} \div \frac{\Delta E_{pa}}{E_{pa}} \right), \%$	
		Базисные (по сравнению с фактическим уровнем)	
17,0	17,8	—	17,0
20,0	8,03	-3,11	20,0
22,0	5,6	-2,33	22,0
25,0	3,9	-0,602	25,0

* Рассчитано автором.

Таким образом, с учетом существующей системы налогообложения и уровня эффективности работы банка при 100-процентной капитализации прибыли темпы прироста собственного капитала не могут превысить 3,2 %.

Представленные модели устойчивого развития банка позволяют, во-первых, определить возможные резервы для обеспечения расширенного воспроизводства собственного капитала. Во-вторых, достаточно точно выявить «узкие» места в работе банка и, как результат, разработать упреждающие управленческие решения.

Внутренняя структура моделей экономической динамики дает возможность определить влияние отдельных показателей эффективности работы банка на возможность его развития в результате капитализации прибыли. И, наконец, заданные стратегические параметры развития банка, условия их реализации через определенное время могут выступать и критерием эффективности управления.

Модели устойчивого развития могут выступать информационным обеспечением разработки управленческих решений для обеспечения заданных целевых параметров развития.

По модели устойчивого развития банка при «безналоговом» варианте повышение уровня доходности работающих активов всего лишь на 3,0 %, т. е. = 20,0 %, для обеспечения одинаковых темпов роста или прироста собственного капитала уровень капитализации должен быть более чем на половину ниже, т. е. каждый процент прироста собственного капитала обеспечивается в среднем приростом нормы капитализации в среднем на 7,5-8,0 %.

Оценкой взаимосвязи между уровнем доходности работающих активов и нормой капитализации прибыли выступает коэффициент эластичности (при зафиксированном темпе роста собственного капитала):

$$K_{el} \cdot \frac{\beta}{E_{pa}} = \frac{\Delta\beta}{\beta_0} \div \frac{\Delta E_{pa}}{E_{pa}} = \frac{20,0 - 17,0}{17,0} \div \frac{8,03 - 17,8}{17,8} = -3,11\%.$$

Таким образом, каждый процент повышения уровня доходности работающих активов с 17,0 до 20,0 % дается снижением уровня капитализации на 3,11 %, что существенно увеличивает возможности для расширенного воспроизводства собственного капитала в денежной форме за счет собственных средств.

Например, при 100-процентная капитализация обеспечивает прирост собственного капитала на 13,7 %, а капитализация только 50 %, т. е. при дает такие же темпы прироста, что и стопроцентная капитализация при $E_{pa} = 17,0\%$.

В то же время при $E_{pa} = 22,0\%$ эластичность будет уже несколько ниже и составляет -2,33 %; т. е. каждый процент прироста доходности работающих активов с 17 до 22 % сопровождается снижением уровня капитализации на 2,33 %:

$$K_{el} \cdot \frac{\beta}{E_{pa}} = \frac{22-17}{17} \div \frac{5,6-17,8}{17,8} = -2,33\%.$$

Если уровень доходности работающих активов достигнет 22 % (при прочих равных условиях), то 100-процентная капитализация прибыли обеспечит прирост собственного капитала в денежной форме уже на 19,7 %. При доходности работающих активов в 25,0 % стопроцентная капитализация может привести к росту собственного капитала на 28,4 %.

Однако, сопоставление коэффициентов эластичности, — базисных и цепных, — показывает, что значительный рост уровня доходности активов не сопровождается пропорциональным снижением нормы капитализации (табл. 6).

Проведенный анализ соотношений между уровнем доходности работающих активов и нормой капитализации показывает, что при сложившемся уровне стоимости привлеченных ресурсов и внутрибанковских расходов, уровень доходности работающих активов в 20 % можно принять за оптимальный и выбрать его в качестве целевой функции для разработки соответствующих управленческих решений.

В зависимости от уровня капитализации прибыли рассчитываются и возможные темпы роста собственного капитала в денежной форме за счет собственных средств.

В налоговой модели рост уровня доходности работающих активов также сопровождается снижением нормы капитализации, т. е. увеличивает возможности расширенного воспроизводства собственного капитала в денежной форме за счет собственных средств, однако в значительно меньшей степени (табл. 7).

Таблица 7

**Возможные изменения нормы капитализации при разных уровнях
доходности работающих активов***

№ варианта (сценария)	Темпы прироста собственного капитала ($dK_c(t)$), %	Норма капитализации, % при уровне доходности работающих активов			
		17,0 (сложившийся уровень)	Целевые ориентиры		
			20,0	20,0	20,0
1	0,5	16,5	1	0,5	16,5
2	1,0	30,4	2	1,0	30,4
3	2,0	60,0	3	2,0	60,0
4	2,5	79,0	4	2,5	79,0
5	3,0	94,0	5	3,0	94,0
6	3,45	100,0	6	3,45	100,0

* Рассчитано автором.

В частности, даже при увеличении уровня доходности работающих активов до 25,0, при существующей системе налогообложения возможные темпы прироста собственного капитала не превысят 3,55 %, при этом сложилось достаточно низкая эластичность изменения нормы капитализации от изменения уровня доходности работающих активов (табл. 8).

Таблица 8

**Эластичность изменения нормы капитализации в зависимости
от доходности работающих активов***

Уровень доходности работающих активов (E_{pa}), %	Норма капитализации (β), %	Коэффициенты эластичности $\left(K_{el} \cdot \frac{\beta}{E_{pa}} \right), \%$	
		базисные	
17,0	16,5	—	17,0
20,0	15,3	-0,412	20,0
22,0	15,29	-0,25	22,0

* Рассчитано автором.

Если рассматривать базисные коэффициенты эластичности, то видно, что оптимальным уровнем доходности работающих активов будет 20,0 %, так как он обеспечивает максимальное снижение уровня капитализации и, соответственно, расширяет возможности для более высоких темпов прироста собственного капитала за счет собственных средств. В то же время, если уже уровень доходности может достигнуть значения в 25 %, то тогда эта доходность (по сравнению, например, с 22,0 %) дает самую высокую (по модулю) эластичность, и, соответственно, может быть выбрана в качестве целевого ориентира при разработке стратегий развития банка и управленческих решений, обеспечивающих реализацию соответствующих стратегий.

В таблице 9 представлены возможные варианты изменения нормы капитализации при изменении прибыльности собственного капитала и конкретном уровне прибыльности работающих активов.

Соотношение показателей таблиц 7 и 9 дает возможность определить, как влияет изменение прибыльности собственного капитала на уровень капитализации для обеспечения заданного темпа прироста собственного капитала. Например, если уровень прибыльности собственного капитала возрастает с 0,538 % (фактический уровень) до 1,0 % (заданный уровень) при сложившемся уровне доходности работающих активов (E_{nc}), то при стопроцентной капитализации темп прироста возрастает на 0,38 % (3,83-3,45), т. е. эластичность составляет 0,13 %. Таким образом, при одном и том же уровне доходности работающих активов и норме капитализации каждый процент прироста прибыльности собственного капитала сопровождается приростом собственного капитала на 0,13 %.

Итак, на основе данных табл. 9 представленные варианты соотношений между основными показателями работы банка можно использовать для разработки управленческих решений в достижении цели его развития. Управленческие решения должны быть направлены на достижение соответствующего уровня внутренних параметров, определяющих норму капитализации в зависимости от уровня доходности работающих активов и прибыльности собственного капитала.

Следовательно, если уровень прибыльности собственного капитала составляет 1,0 %, т. е., то при доходности работающих активов в 25,0 %, и при стопроцентной капитализации возможно обеспечить только 3,93 % прироста собственного

Таблица 9

**Изменение нормы капитализации по вариантам сочетания
уровня доходности работающих активов***

№ п/п	Темп прироста собственного капитала ($dK_c(t)$), %	$E_{nc} = 0,01$			$E_{nc} = 0,02$		
		Доходность работающих активов, %			Доходность работающих активов, %		
		17,0	20,0	25,0	17,0	20,0	25,0
1	0,5	13,9	13,8	13,7	11,47	11,45	11,43
2	1,0	27,5	27,4	27,2	22,8	22,7	22,6
3	2,0	54,0	53,7	53,2	44,9	44,7	44,3
4	3,0	79,7	79,0	77,9	66,4	66,0	65,2
5	3,8	99,6	98,6	96,9	83,2	82,5	81,3
6	3,83	100,0	99,3	97,4	83,9	83,1	81,9
7	3,86	—	100,0	98,3	84,5	83,7	82,5
8	3,9	—	—	99,2	85,3	84,5	83,3
9	3,93	—	—	100,0	85,9	85,0	83,9
10	4,0	—	—	—	87,6	86,6	85,2
11	4,2	—	—	—	91,5	90,6	89,2
12	4,5	—	—	—	97,6	96,6	95,0
13	4,6	—	—	—	99,7	98,6	96,9
14	4,63	—	—	—	100,0	99,2	97,5
15	4,64	—	—	—	—	99,4	97,7
16	4,65	—	—	—	—	99,6	97,9
17	4,68	—	—	—	—	100,0	98,5
18	4,69	—	—	—	—	—	100,0

* Рассчитано автором.

капитала за счет собственных средств, а уже при 2,0 % прибыльности собственного капитала, максимальные темпы прироста можно обеспечить, при оговоренных условиях, на 4,69 %.

В то же время соответствие достигнутых параметров, т. е. уровня прибыльности собственного капитала и доходности работающих активов, через определенный период их целевым или ориентировочным показателям в структуре стратегий развития банка выступает показателем эффективности управления на соответствующих уровнях управления.

У статті наведена практична реалізація концепції управління капіталізацією банків на прикладі відкритого акціонерного суспільства «Банк Професійного Фінансування». Моделі стійкого розвитку банку дозволили розрахувати, при яких рівнях капіталізації прибутку можливо забезпечити певні (задані) темпи зростання власного капіталу банку.

In the article practical realization of conception of management capitalization of banks is carried out on the example of open corporation «Bank of Professional Financing». The models of steady development of bank allowed to expect, at what levels of capitalization of income it is possible to provide the certain (set) rates of growth of property asset of bank.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гурнак О.В. Теоретичні моделі формування оптимальної структури капіталу і їх застосування в Україні // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 197: в 5 т. Том II. — Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. — С. 419-424.
2. Дзюблюк О. Грошово-кредитна система України у контексті глобалізаційних процесів // Вісник Тернопільського державного економічного університету. — 2006. — № 2. — С. 18.
3. Карчева Г.Т. Проблеми забезпечення якісного розвитку банків України // Статистика України. — 2003. — № 1 (20). — С. 76-79.
4. Маркова О.М. Коммерческие банки и их операции: Учеб. пособие / О. М. Маркова, Л. С. Сахарова, В. Н. Сидорова. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. — С. 21.
5. Нікіфоров П. Формування нової парадигми банківського нагляду в Україні // Банківська справа. — 2008. — № 4. — С. 3-10.
6. Полотенко Д.В. Банківська система України в умовах функціонування іноземних банків // Фінанси України. — 2006. — № 5. — С. 91-94.
7. Савлук С. М. Стимулювання нарощування власного капіталу банків // Фінанси України. — 2009. — № 2. — С. 111-117.
8. Соколовський С.М. Методи розрахунку банківського капіталу / С. М. Соколовський, І. П. Соколовська // Фінанси України. — 2001. — № 4. — С. 118-121.
9. Отчетная финансовая информация Управления Национального банка Украины в Донецкой области за период 2000-2008 гг.
10. Отчетная финансовая информация банков — юридических лиц в Донецкой области за период 2000-2008 гг.

Представлено в редакцію 10.01.2011 р.