

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Одеський національний університет
ім. І.І. Мечникова

НАУКОВІ ПРАЦІ
ЕКОНОМІКО-ПРАВОВОГО ФАКУЛЬТЕТУ

РИНКОВА ЕКОНОМІКА:
СУЧASNА ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА УПРАВЛІННЯ

Том 9

Випуск 13 – Соціальна
відповідальність бізнесу
та інституціональні новації

Одеса 2006

У збірнику пропонованих статей досліджуються особливості різних підходів до визначення ролі етичного фактора в ринковій економіці, наводиться характеристика основних моделей інститутів соціальної відповідальності бізнесу в Європейських країнах і США, пропонується класифікація основних аспектів поняття "соціальна відповідальність бізнесу", надаються рекомендації з формування індексу корпоративної поведінки в умовах трансформаційного періоду в Україні.

Пропоновані роботи прагнуть заповнити концептуальний дефіцит у проблематиці соціально-економічного розвитку, який утворився внаслідок поглиблення світової соціально-економічної системної кризи. Аргументується, що його змістом є переплетення криз "раннього соціалізму" і "пізнього капіталізму", що перешкодило реалізації принципово здійснених процесів конвергенції, вирівнювання суспільних верств у кожній країні й економічно розвинених країн. Активізація процесів, які дозволяють запобігти небезпечним соціальним і військовим конфліктам, може й має сприяти консолідації прогресивних чинностей, з огляду на зростаючі можливості переходу від стихійного до керованого суспільного розвитку.

Аналіз динаміки проводиться з точки зору дослідження ефективності управління та знаходження пріоритетів соціально-економічної політики для українського суспільства в період ринкової трансформації. Аналіз сучасного стану правової системи України проводиться з точки зору поліпшення ефективності чинного законодавства, його відповідності соціальним потребам, науковим надбанням та досвіду правозастосовної діяльності.

Для студентів, аспірантів, викладачів вищих навчальних закладів, державних службовців, підприємців і менеджерів.

Науковий редактор збірника: д.е.н., проф. В.І. Захарченко

Редакційна колегія:

А. С. Васильєв, д-р юрид. наук, проф., академік АПрН України (голова редакційної колегії);
О. Ф. Долженков, д-р юрид. наук, проф.; В. І. Захарченко, д-р екон. наук, проф.; М. І. Зєєряков, д-р екон. наук, проф.; В. Р. Кучеренко, д-р екон. наук, проф.; О. А. Турецький, д-р екон. наук, проф.; М. П. Сахацький, д-р екон. наук, проф.; М. О. Утеренко, д-р екон. наук, проф.; І. М. Пахомов, д-р юрид. наук, проф.; В. І. Семчик, д-р юрид. наук, проф., академік АПрН України, член-кореспондент НАН України; В. Ф. Сіренко, д-р юрид. наук, проф., академік АПрН України, член-кореспондент НАН України; Є. Л. Стрельцов, д-р юрид. наук, проф.; Е. А. Кузнєцов, канд. екон. наук, проф. (відповідальний секретар).

Рецензенти: Стрий Л.А. – д-р екон. наук, проф.

Турецький О.А. – д-р екон. наук, проф.

Збірка є фаховим виданням ВАК України з економіки

(Бюлєтень ВАК України № 6 2001 р.) і права (Бюлєтень ВАК України № 8 2004 р.)

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації.
Серія ОД № 679 від 27 лютого 2001 року.

Друкується за рішенням вченої ради
Одеського національного університету ім. І. І. Мечникова
Протокол № 5 від 06.03.2007 року

© Одеський національний університет ім. І. І. Мечникова, 2007

СОДЕРЖАНИЕ

От научного редактора.....	5
Лапин Е.В.	
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ОБОСНОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ПЕРЕХОДА К ОБЩЕСТВУ, ОСНОВАННОГО НА ЗНАНИЯХ.....	6
Албу А.Д.	
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ.....	13
Бондаренко О.В.	
АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	19
Бревнов А.А., Лазарева Е.В., Брайко М.Г.	
МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ И РОСТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА.....	35
Ганжуренко И.В.	
ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ СОЗДАНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ ПРОДУКЦИИ.....	46
Захарченко В.И.	
ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА МАРКЕТИНГА В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ.....	52
Захарченко Ю.В.	
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЫНКА РЕОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	67
Иванищева А.В.	
РАЗВИТИЕ БАНКОВСКИХ ГАРАНТИЙ КАК ФОРМЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ.....	75
Киладзе Г.С.	
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	81
Ковбасюк Д.А.	
СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ.....	92
Костромин С.А.	
РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ.....	103
Костючек О.М.	
СИСТЕМНАЯ ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ.....	115
Литвин Н.Л.	
РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ РИСКОВ.....	121
Меркулов Н.Н.	
ОБОСНОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРОИЗВОДСТВ.....	128

Ніценко В.С.

КОНТРОЛІНГ В АНТИКРИЗОВУМУ УПРАВЛІННІ
НА МАШИННО-ТЕХНОЛОГІЧНИХ СТАНЦІЯХ.....140

Ноур Д.В.

ОЦЕНКА БИЗНЕСА В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ.....149

Рудык А.М.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ЭФФЕКТИВНОГО
СОБСТВЕННИКА НА ПРЕДПРИЯТИИ.....157

Садовская И.И.

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ.....173

Сова С.К.

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ.....179

Филатов К.Д

КРИТИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ В УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ.....187

Халикян Н.В.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА ЛИТЕРАТУРЫ
ДЛЯ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ.....195

Харичков С.К., Андреева Н.Н., Андреева Е.Н.

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ИНСТРУМЕНТОВ ЭКОЛОГИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ.....200

Чумакова С.В.

РАЗРАБОТКА МАРКЕТИНГА ОТНОШЕНИЙ С ПОТРЕБИТЕЛЯМИ.....216

Ясенюк И.Б.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ИНВЕНТАРИЗАЦИИ
НА ПРЕДПРИЯТИИ.....222

Сведения об авторах.....226

ОТ НАУЧНОГО РЕДАКТОРА

В предлагаемых в сборнике работах исследуются особенности формирования институтов социальной ответственности бизнеса в мировой практике, анализируются основные подходы к их определению в соответствии с целями и задачами, выявленными в ходе экономических исследований. В связи с этим подходы к определению социального фактора экономической деятельности изучаются в их динамике, что позволяет выделить основные закономерности развития этической проблематики в экономической теории.

Методологическую основу исследований образует институционально-эволюционный подход, который позволяет проследить процесс смены экономических институтов с точки зрения применения концепции естественного отбора в экономической теории. Полагаем, что в длительном процессе эволюции наблюдаются такие явления, которые теория общего экономического равновесия объяснить не может. В этой связи предлагается применять эволюционный подход как более адекватный метод для объяснения закономерностей развития экономических институтов.

Понятие социальной ответственности бизнеса - довольно многозначный феномен, поскольку в различные времена оно представляло собой результат общественной реакции на изменение роли предпринимательского сообщества в социально-экономическом развитии. Бизнес, в силу своих возможностей, способен обладать как деструктивными, так и созидательными возможностями. Его деструктивные возможности наиболее ярко проявляются в экологической сфере, а созидательные - в занятиях спонсорством и благотворительностью. Задача построения институциональной системы, гарантирующей исполнение бизнесом своего общественного долга, требует проведения соответствующих исследований. В настоящем сборнике предпринимаются попытки выявления возможностей институционализации социальной ответственности отечественного бизнеса на фоне рассмотрения таких лидеров в данной сфере, как Великобритания, Дания, Бельгия, США.

Редактор сборника выражает благодарность всем авторам, предоставившим для публикации научные результаты своих исследований, рецензентам за полезные замечания и предложения, высказанные ими в процессе прочтения рукописи, а также студентам, оказавшим программно-техническую помощь при подготовке компьютерной версии сборника.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ОБОСНОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ПЕРЕХОДА К ОБЩЕСТВУ, ОСНОВАННОГО НА ЗНАНИЯХ

Аннотация. Представлены методологические подходы к оценке человеческого и интеллектуального потенциалов.

Ключевые слова: знание, общество, стратегия, человеческий капитал, потенциал.

Введение. Бурные дискуссии о резко возрастающей роли знаний в экономическом и общественном развитии стали по существу доминантой мировых гуманитарных наук, начиная с последнего десятилетия XX века. В них небезосновательно утверждается, что тенденция такого возрастания носит не только революционный, но и необратимый характер. Подобные дискуссии стали активизироваться и в Украине.

В качестве наиболее распространенных атрибутивных понятий, характеризующих развитие этой тенденции, выделяются такие как «общество знаний», «информационное общество», «экономика знаний», «менеджмент знаний», «интеллектуальный капитал», «человеческий капитал». Каждое из них, безусловно, несет определенную и весьма значимую смысловую нагрузку. Однако исследования их системных взаимосвязей явно недостаточны.

Постановка задачи. Вместе с тем возникает немало вопросов, ответы на которые пока далеко не очевидны. Что представляет собой «общество знаний» и как оно соотносится с понятием «постиндустриальное общество»? Каковы цели, преимущества и ограничения перехода к «обществу знаний» и должен ли он носить тотальный характер? В чем смысл и назначение «экономики знаний» и «менеджмента знаний» в обеспечении перехода к новому типу общества? Каковы роль, значение и соотношение понятий «интеллектуальный капитал/потенциал», «человеческий капитал/потенциал» как источников знаний и форм их капитализации? Без обоснованного ответа на эти и подобные вопросы невозможно сформировать общестратегическое видение эффективного перехода к обществу, основанному на знаниях. В свою очередь отсутствие стратегии перехода к обществу знаний, связывающей все его звенья - от точной постановки целей до оценки динамики - на основе единой идеологии и методологии неизбежно приводит к крупным ошибкам управления и практическим издержкам (1).

Идеология (философия) такой стратегии базируется на фундаментальной классической истине, обретающей новое содержание в современных условиях. Суть её в том, что в жизни общества, в его развитии и адаптации к изменениям окружающей среды сознание, мысль, воля и действия человека первичны, а созданные им из преобразованного вещества природы материальные производительные силы производны, являются материализованным плодом человеческой мысли, опыта, действий. Это означает, что исходной базой для появления более эффективных технологий,

организационных форм управления и социально-экономических отношений, государственных институтов, правовых и этических норм является новый уровень знаний, - представлений, идеалов и адекватных практических действий людей (2).

Реализация этой, в общем-то, многовековой, идеи приобрела революционный характер потому, что стала архиактуальной стратегической потребностью современного общественного развития, стержнем которого является «новая экономика». В основе последней лежат знания и их информационное обеспечение, ибо именно они во все более значительной мере увеличивают добавленную стоимость создаваемого продукта и национального богатства в целом. Сегодня уже достаточно очевидно и доказано мировой практикой, что единица национальной валюты, вложенная в первичные (добывающие) отрасли приносит десятки единиц прибыли, в отрасли промышленной переработки - сотни, а в создание интеллектуального продукта - тысячи единиц прибыли, необходимой для расширения производства общественных благ (3).

Результаты. Логика исследования столь сложной и многоаспектной проблемы, как стратегия перехода к обществу, основанному на знаниях, будет конструктивна лишь в том случае, если будет строиться на системной основе, включающей все функциональные элементы и взаимосвязи такого перехода с учетом мирового опыта и собственной специфики страны. Одна из вероятных схем такого исследования включает следующие содержательные элементы с их возможной взаимоконвергенцией: сущность знания (явные и неявные) - источники знания (человеческий потенциал и интеллектуальный потенциал) - формы капитализации знаний (человеческий капитал и интеллектуальный капитал) - среда функционирования знаний (информационная и социокультурная) - экономика знаний (производство, распределение, обмен и потребление) - менеджмент знаний (способы производства, передачи и капитализация знаний, их регулирования и оценки) - общество, основанное на знаниях (ядро постиндустриального общества).

Согласно такой схеме, исходными элементами исследования процесса стратегического перехода к обществу, основанному на знаниях, являются собственно сущностный феномен знаний и его источники в первозданной (человеческий потенциал - интеллектуальный потенциал) и капитализируемой (человеческий капитал - интеллектуальный капитал) формах. В современных публикациях и дискуссиях эти источники производства и капитализации знаний как научные категории, а также их комбинации в понятийном и содержательном плане четко не выделены, что нередко приводит к их смешению, методологической путанице и практической недостаточности.

В основе любого сочетания этих категорий лежат понятия «потенциал» и «капитал», которые различаются и по сути, и по формам использования. Понятие «потенциал» означает совокупность имеющихся (явных и скрытых) средств, возможностей, ресурсов в какой-либо области. Потенциальный - значит существующий в потенции, то есть скрытый, не проявляю-

щийся, возможный (1). Понятие «капитал», как экономическая категория, означает созданные человеческие ресурсы, используемые для производства товаров и услуг и приносящие доход (2). То есть капитал - это реально действующая часть потенциала, способная самовозрастать и приносить ее владельцу доход. Другими словами капитал - это форма капитализации потенциала. Независимо от того какая сущность выступает в качестве потенциала - природные ресурсы, человек, знания (интеллект), финансы, инвестиции, национальное богатство и т.д. - ее явная (видимая), реально действующая часть, вступая в отношение рыночного обмена с целью получения дохода, становится капиталом.

Категория «человеческий потенциал» базируется на понимании сущности человека как источника социальной жизнедеятельности, соединяющего одновременно физиологический (физический), духовный (эмоциональный) и интеллектуальный (рациональный) потенциалы. В этом смысле человеческий потенциал понятие более емкое, нежели его часть - интеллектуальный потенциал. В функционально-содержательном отношении человеческий потенциал представляет совокупность накопленных, реально задействованных и скрытых традиций, опыта, знаний, способностей, физических возможностей как на уровне отдельного человека, так и общества в целом.

Категория «интеллектуальный потенциал» связывается с понятием «интеллект» (лат. *intellectus*), которое означает ум, рассудок, разум, мыслительные способности человека. Вместе с тем толкование термина «интеллектуальный» - относящийся к психической жизни человека, к разуму, интеллекту; духовный, умственный - несколько расширяет это понятие до уровня психики и духовности (1). То есть интеллектуальный потенциал - это накопленные человеком (социумом) знания, умения, опыт, познавательные и духовные способности как практически используемые, так и не задействованные, скрытые. Он является частью человеческого потенциала.

Из соотношения понятий «потенциал» и «капитал» вытекает следующее. «Человеческий капитал» - это капитализируемая часть (форма) человеческого потенциала, относящаяся к реально функционирующему работнику, сознательной части населения, опыт, знания и способности которых выявлены, задействованы и развиваются, приводя к умножению личных доходов и общественного богатства. «Интеллектуальный капитал» - это капитализируемая, активно действующая часть интеллектуального потенциала, направленная на формирование, развитие и передачу знаний, информации, опыта, познавательных и духовных способностей человека, фирмы, общества и приводящая к росту доходов и национального богатства.

Из вышеизложенного следует ряд выводов:

- категории «человеческий потенциал» и «человеческий капитал», «интеллектуальный потенциал» и «интеллектуальный капитал» и их различные сочетания можно идентифицировать по ряду общих признаков (как соотношения целого и его части), но нельзя отождествлять;
- подмена или механическое смешение данных категорий приводит к

методологическим и, соответственно, методическим ошибкам, искажающим оценку имеющихся и скрытых человеческих ресурсов, границ и эффективности их применения;

- подходы к выбору количественных и качественных индикаторов оценки развития социально-экономических систем с помощью данных категорий могут существенно различаться;

- категория «капитал» (в данном случае человеческий и интеллектуальный) по определению является более наблюдаемой, мобильной и, соответственно, измеряемой, нежели категория «потенциал». Это делает первую категорию более привлекательной для экономической теории и практического менеджмента.

Центральное место в дискуссиях об «обществе знаний» отводится принципиальным изменениям в экономической сфере, которые инициируют появление т.н. «экономики знаний». Это обусловлено устойчивой тенденцией относительного сокращения первичных секторов (добыча и переработка природных ресурсов, сельскохозяйственного сырья), а также государственного сектора экономики, и повышением емкости и значимости сектора услуг, прежде всего, интеллектуальных. Последние связываются, главным образом, с расширением применения информационных технологий во всех сферах экономики и жизни общества. Без них невозможно эффективное использование инноваций, НИОКР, коллективных разработок, управленческого опыта.

Вместе с тем интеллектуализация экономики несет в себе определенные противоречия, не считаться с которыми нельзя. Прежде всего необходимо отметить, что «экономика знаний» является лишь частью общей экономики. Общая экономическая теория охватывает исследования сфер материального и нематериального производства с соответствующими подотраслями знания - экономика производства, экономика обращения, экономика социальной сферы, экономика финансов и множество других, в том числе и экономика знаний. Подобно тому, как общая медицина не может быть сведена только к знанию хирургии, терапии, гинекологии и т.д. или даже к их простой совокупности. Поэтому экономику знаний можно отнести к специфической отрасли общей экономики, но с учетом чрезвычайно важной особенности.

Экономика знаний становится базовой и универсальной составляющей общей экономики, ибо все сферы материального и нематериального производства, производственные и социальные отношения в современных условиях развиваются на основе динамичного приращения и обновления знаний. Это означает, что экономика знаний является, с одной стороны, специальной «весью общей экономической науки и практики, с другой - становится системообразующей составляющей, ядром «новой экономики», определяющей перспективы и динамику устойчивого развития.

Подобная амбивалентность (двойственность) экономики знаний обусловлена сложной природой самого феномена знания и порождает ряд практических трудностей как содержательного, так и экономикометрического характера. Дело в том, что знания и мысли достаточно сложно

идентифицировать и измерить. По своей природе знания, как уникальный ресурс, неисчерпаемы. Вместе с тем, как продукт интеллектуального труда, они могут продаваться и покупаться, но, в отличие от всех других товаров, остаются собственностью своего производителя. Он сохраняет за собой право распоряжаться знаниями и капитализировать их, то есть превращать дорастающий и приносящий доход капитал.

Амбивалентность экономики знаний проявляется самым различным образом, в разных сферах и на разных уровнях использования. Например, обладание передовыми информационными и коммуникационными технологиями обостряет конкурентную борьбу между корпорациями и странами. В то же время эти технологии приводят к относительному нивелированию различий в социокультурной сфере (языки, нравы, обычаи, нормы поведения и т.п.) посредством включения во всемирную сеть Интернет. С помощью знаний и информационных технологий можно сократить социально-экономическую дифференциацию в обществе, но можно и усилить её, если пользоваться ими будут преимущественно государство и элиты. Знания можно использовать для разлияния фундаментальной науки и прогресса во благо человека, но можно сделать их инструментом экономического (военного, политического и т.п.) шантажа.

Подобная амбивалентность делает пока трудноразрешимыми вопросы достоверных измерений и оценки экономики знаний. Эти трудности носят как теоретико-методологический, так и прикладной характер. Разработанная Всемирным банком методика измерения экономики знаний (КАМ) включает 76 показателей, приведенных (нормализованных) для оценки в интервале от 0 до 10 по четырем основным направлениям для 121 страны. К числу основных оцениваемых направлений отнесены: институциональный режим; степень образованности населения; информационная и коммуникационная инфраструктура; национальная инновационная система. Выделены также 14 (из 76) базовых показателей оценки экономики, основанной на знании:

- средний процент прироста ВВП (%)
- индекс развития человеческого потенциала
- тарифные и нетарифные барьеры
- качество регулирования
- сила законов
- количество ученых, занятых в сфере НИОКР / млн. чел.
- научные статьи в научных журналах / млн. чел.
- количество патентов США / млн. чел.
- грамотность взрослого населения (% от возраста 15 лет и более)
- включенность в среднее образование
- включенность в высшее образование
- телефоны в расчете на 1000 населения (стационарные и мобильные)
- компьютеры в расчете на 1000 населения
- пользователи Интернета в расчете на 10 000 населения.

Каждый из этих показателей формируется в виде дроби: фактический/нормализованный. Числитель выражает фактическую (статистическую)

величину измеряемого параметра. Знаменатель – относительную приведенную величину (весовую долю), определяемую на основе экспертных оценок в пределах шкалы от 0 до 10 для каждой из 121 страны, попавшей в рейтинг в 1995 и 2002 гг. Например, для США показатель среднего прироста ВВП (2002 г.) оценивается дробью 3.00/4.21. Это означает прирост ВВП на 3% и долю (место) США по этому показателю в рейтинговой шкале от 0 до 10, составляющую 4.21. То есть по данному показателю США находятся в зоне ниже среднего уровня среди 121 страны. Следующий показатель – индекс развития человеческого потенциала выражен как 0.94/9.33. Это означает высокий фактический уровень развития человеческого потенциала (по методике ООН оценивается в интервале от 0 до 1) и столь же высокий уровень нормализованного показателя по 10-балльной шкале, что выдвигает США в лидеры межстранового рейтинга. И так по всем 14 базовым показателям для каждой из 121 страны, в том числе по Украине.

По-видимому, можно согласиться в принципе и поддержать такую методику Всемирного банка в качестве определенной для данного этапа развития базы ориентировочной оценки и измерения экономики, основанной на знаниях. Вместе с тем очевидна необходимость дальнейших методологических разработок в этой области, обусловленная как сложностью самого предмета и объекта оценки и измерения, так и недостаточным уровнем науки, прежде всего, экономической, статистической, социологической.

Так, в приведенной методике Всемирного банка одним из 14 базовых показателей измерения экономики знаний выделен «индекс развития человеческого потенциала» (ИРЧП). Он же лежит в основе индекса человеческого развития (ИЧР) – сводного критериального показателя, разработанного экспертами ООН для оценки уровня благосостояния населения той или иной страны и устойчивости ей социально-экономического развития. То есть согласно методологии ООН индекс развития человеческого потенциала выступает как обобщенный критерий и стратегическая целевая функция устойчивого общественного развития. А по методологии Всемирного банка – как важный, но частный показатель оценки экономики знаний.

Возникает вопрос: насколько обосновано использовать обобщенный критерий ИРЧП, отражающий уровень и динамику общесистемного развития, в качестве частного показателя оценки лишь одной из составляющих такого развития – экономики знаний? Если это возможно, то сторонникам такой позиции следует привести соответствующие аргументы. В данном случае методология Всемирного банка, предназначенная для оценки специфической сферы общественного производства – экономики знаний одновременно претендует на оценку уровня и динамики общесистемного развития. То же можно сказать и о ряде других базовых показателей методологии Всемирного банка. В результате подобной эклектичности и значительной субъективизации базовых оценочных показателей вряд ли можно получить достаточно достоверную картину, скорее, лишь ее эскизы.

В стремлении выйти на измеряемые параметры экономики знаний более активно начинает использоваться категория «интеллектуальный капи-

тал». Вместе с тем его сущностная структура и связанная с ней система оценок (коэффициент Тобина, методы П. Стассмана, Й. Малхотры) в большинстве публикаций как зарубежных, так и отечественных (3) трактуются весьма расширительно. Согласно этой трактовке в состав интеллектуального капитала входят человеческий, организационный и потребительский (клиентский) капиталы или их разновидности. Стоимостная оценка интеллектуального капитала в такой трактовке, применяемая в основном для корпораций и фирм, рассматривается как отношение (разница) между рыночной ценой компании и ценой замещения ее реальных активов (зданий, сооружений, оборудования, запасов). В таком контексте человеческий капитал рассматривается как часть интеллектуального, что вступает в противоречие с изложенными общетеоретическими положениями. При такой расширительной трактовке интеллектуального капитала есть опасность гипертрофированного интеллектуализма и принижение роли физиологического и духовного капиталов. Инвестиции в такой «интеллектуальный капитал» могут привести к формированию общества односторонне развитых «головастиков», технократов с убогими физическими и духовными данными.

Выводы. В настоящее время существует уже немало методологических и методических разработок по оценке человеческого и интеллектуального капиталов. И хотя исследования в этом направлении носят пока не совсем системный характер, сам факт их нарастания свидетельствует об острой актуальности и практической значимости данной проблематики. Поиск продолжается.

Данная статья представлена в рамках выполнения НИР: «Разработка стратегии обновления производственного потенциала в промышленности» (№ ГР 0102U001977).

Литература

- Геец В. Характер переходных процессов в экономике знаний // Экономика Украины. - 2004. - № 4-5.
- Захарченко В.И. Социально-экономические аспекты формирования сетевой экономики // Экономические новации. - 2003. - Вып. 16.
- Мельник Л.Г. Информационная экономика. - Сумы: Университетская книга. - 2003.

Албу А.Д.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы становления постиндустриального общества, вопросы конкурентоспособности экономики Украины, а также на примере отдельных компаний проиллюстрирована ведущая роль интеллектуального капитала в повышении конкурентоспособности национальной экономики.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, глобализация, интеграция, трансформация, институционализация.

Постановка проблемы. На современном этапе интеллектуальные продукты, научные знания, информация, профессиональный, научный и культурный потенциал общества определяет структуру национальной экономики, эффективность функционирования хозяйства на всех его организационных уровнях.

По оценкам ученых, если нынешние тенденции деградации наукоемкого сектора экономики сохранятся, могут возникнуть предпосылки, что специалисты высокой квалификации в Украине практически исчезнут как социальная группа, что приведет к наиболее существенным ресурсным ограничениям эффективного экономического роста в стране.

Сегодня общепризнанным является то, что с конца XX столетия произошли кардинальные изменения в структуре экономики, мировая экономика подверглась процессам глобализации. Появились технологии, способные изменить биосоциальную природу человека (генная инженерия, клонирование). Институционализация глобального информационного пространства обеспечила свободный доступ каждого индивида к накоплению знаний и информации. Поэтому значительно повысилась роль интеллектуального капитала в социально-экономическом развитии.

Направленность на длительную стабильную стратегию развития общества является основой для решения экономических, социальных, культурных и политических проблем.

Ведь для полноценного формирования и развития передовой, конкурентоспособной экономики необходимы изменения не только в надстройке - системе управления, но и в самом содержании хозяйственной деятельности.

Скорость, интенсивность и глубина проникновения потоков товаров, услуг, информации, обменов людьми и идеями приводят к возрастанию взаимозависимости экономических систем. В результате интегрирования этих систем в глобальную экономику национальные производители оказываются тесно связаны, с иностранными потребителями. Соответственно, на внутренних рынках усиливается конкуренция с иностранными экономическими субъектами, поэтому на данном этапе приоритетными направлениями материальных и финансовых инвестиций становится интеллекту-

альный капитал, приобретающий форму капитала в силу общественной необходимости.

Анализ последних исследований и публикаций.

Подход, который базируется на концепции постиндустриального развития, был разработан в середине прошлого столетия западными исследователями: Д. Рисменом, Д. Беллом, П. Дракером, М. Кастельсом, Е. Тоффлером, Г. Беккером и др. Некоторые аспекты постиндустриального общества и интеллектуального капитала затронуты в публикациях Л. Абалкина, С. Глазьева, С. Меньшикова и иных [5 стр.17].

Цель статьи: исследование особенностей и закономерностей современного хозяйства и проблемы их внедрения в Украине, а также выявление особой производительной функции нового фактора производства - интеллектуального капитала, функционирующего в условиях постиндустриального общества, и особенностей механизма его воспроизведения.

Достижение поставленной цели предопределило необходимость решения следующих задач:

- исследовать содержание понятия «интеллектуальный капитал»;
- выявить наиболее существенные черты постиндустриального общества и основные тенденции в его развитии;
- выявить закономерности формирования и специфику знания как экономического ресурса в форме интеллектуального капитала.

Изложение основного материала.

Технологические, финансовые и экологические изменения обусловили переход на наукоемкие и высокопродуктивные виды производства. Глобальная неоэкономическая революция, которая происходит в мире, основой своего развития провозглашает интеллектуальный капитал. На наш взгляд, увеличение интеллектуального капитала определяет экономические успехи страны. Исследования данной зависимости показали, что основными причинами разграничений в эффективности производства в разных странах являются отличия в размере затрат на научные исследования.

К примеру, основным конкурентным преимуществом передовых стран, которое определяет их место в мировой экономике, является способность обеспечить беспрерывность инновационной цепочки: наука - внедрение новых разработок - подготовка кадров. Развитие неоэкономики, высокотехнологичные отрасли и новейшие виды изобретения стали определяющими векторами, так как производство интеллектуального продукта осуществляется за счет реализации научно-технического потенциала. Внедренное время во всем мире наблюдается увеличение части инвестирования в человека. По данным Международного банка почти 2/3 мирового богатства сконцентрировано в человеческом капитале. Огромную его часть составляют знания и интеллектуальные возможности сотрудников. В ряде стран (Норвегия, Канада, Германия, и др.) произошла переориентация экономики на производство и использование современных знаний, при этом интеллектуальный капитал обеспечивает более 50 % увеличения национального богатства этих стран [7, с.2].

Следует учитывать и тот момент, что собственности на интеллектуальный капитал - интеллектуальную способность производить продукцию или услуги выше среднего размера оплаты рабочей силы, то есть производить личную интеллектуальную монопольную ренту в условиях либеральных рыночных отношений, преобразовала интеллектуала на своеобразного собственника интеллектуального капитала. Уровень конкурентоспособности экономики страны обеспечивается уровнем эффективного использования национальных производственных ресурсов, повышением производительности их использования и обеспечение на этой основе высокого, постоянно возрастающего уровня жизни населения. На данном этапе развития высокий уровень конкурентоспособности экономики может обеспечиваться только конкурентным интеллектуальным капиталом, он же является наиболее доходным капиталом, так как создает конкурентоспособную продукцию.

Одним из условий эффективного использования интеллектуального капитала является уровень обеспечения страны скоростными международными коммуникациями. По уровню интернетизации первые места занимают Исландия, Швеция, Норвегия и США. Одной из особенностей новой экономики знаний является увеличения части интеллектуальных услуг, связанных с получением информации. На данный момент они составляют 2/3 от общего объема услуг. По показателям индекса технологического развития, характеризующего соответствие требованиям новой экономики (наличие ПК, факса, интернет-хоста, мобильного телефона и др.) Украина находится в пятой десятке стран, которые не соответствуют ни требованиям, ни потенциалу страны [7, с. 3].

В статье 41 Конституции Украины предусмотрено, что каждый имеет право владеть, пользоваться и распоряжаться результатами своей интеллектуальной, творческой деятельности [1]. Вместе с тем в Украине нет широкого применения интеллектуального капитала, поэтому экономика Украины становится все более зависимой от интеллектуального капитала развитых стран.

Отсутствие роста экспорта наукоемкой продукции является значительным свидетельством слабого прироста численности работников, способных обслуживать новейшие технологии. Так, например, Киевский завод «Росинка» приобрел автоматизированные линии разлива ведущих производителей в этой отрасли, но столкнулся с проблемами нехватки профессионалов-электронщиков, которые способны работать на таком оборудовании [4, с. 14]. Этот факт свидетельствует о том, что при большом количестве выпускников учебных заведений различных ступеней аккредитации высококвалифицированные специалисты являются невостребованными.

К аналогичным примерам можно отнести ОАО «Меридиан» им. С.П. Королева, Киевское государственное научно-производственное предприятие «Электронмаш» и много других. Успешно действующие компании связывают свой успех с использованием новых методов анализа рынка, обработкой информации, привлечением специалистов современных профессий, внедрением интеллектуального капитала [6, с. 10].

Такие предприятия вырабатывают продукцию, конкурентную как на внутренних, так и на внешних рынках. О конкурентоспособности продукции на внутреннем рынке свидетельствуют более высокие показатели дохода и прибыли в расчете на одного работника, более высокая средняя заработка плата. О конкурентоспособности на международном рынке свидетельствует доходность экспортированной продукции.

Основными признаками современной экономики также являются увеличение части нематериальных активов и нетрадиционные схемы ценообразования. Увеличение части рыночной стоимости обеспечивается наличием у фирм ноу-хау, патентов, авторских прав, менеджмент-технологий, гудвила, раскрученной торговой марки - бренда, поэтому некоторые авторы используют термин «брендовая экономика».

Для экономики развитых стран характерна продажа их агентами своего имени - так называемый франчайзинг. Намного проще и эффективнее купить у фирмы право на производство продукции под уже известной маркой, чем создать имидж новой марки, что требует значительных затрат. Поэтому политика протекционизма должна учитывать и этот момент: она должна обеспечить отечественного производителя возможностью создавать собственные бренды, что является частью интеллектуального капитала страны.

Для достижения поставленных целей и проводятся маркетинговые исследования, на основании которых вырабатываются конкурентные стратегии, стратегии ценообразования, разрабатываются широкомасштабные рекламные кампании. В странах Запада бренд-менеджмент является сферой компетенции маркетинга и является обязательным элементом товарной политики, особенно тогда, когда компания действует на международном рынке. Умение эффективно управлять торговым знаком (постоянно поддерживать высокий имидж товара в сознании покупателя) является одной из наиболее важных составляющих конкурентоспособности предприятия на современном рынке. В условиях глобальной конкуренции основной целью создания глобального товарного знака является способность заявить о высоком качестве товара и его отличии от товаров-конкурентов.

Превышение показателей эффективности производства на таких предприятиях является результатом накопления интеллектуального капитала, который характеризуется степенью инновационного развития.

Игнорирование науки как эффективного капитала для развития экономики и неспособность привлечь его в производство повлекло за собой и продолжает обуславливать пагубные последствия для экономики Украины. Остатки накопленного в советские времена интеллектуального капитала еще могут позволить определенный период времени наращивать производство. Но нынешнее экономическое положение ученых, в том числе и оплата их труда, что прямо влияет на образовательный уровень и культуру населения (например, предоплата профессиональных газет и журналов для многих ученых стала просто нереальной), не способствует увеличению производства и конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Одной из негативных тенденций развития современного образования является наклон в сторону подготовки специалистов гуманитарного профиля - коммерческие высшие учебные заведения не предлагают подготовки по техническим специальностям. И это притом, что в Украине есть научноемкие отрасли промышленности, такие как: авиакосмическая, судостроительная, тяжелого и сельскохозяйственного машиностроения, электротехническая и другие.

К сожалению, на сегодняшний день в Украине не сохранились инновационные конструкторские организации, научно-промышленные агломерации. Наращивание человеческого потенциала как фактора повышения конкурентоспособности, на наш взгляд, является важным заданием государственной политики.

Потребность в развитии человеческого капитала в Украине нашла свое отображение в Законе Украины «Об инновационной деятельности». Главной целью государственной инновационной политики является создание социально-экономических, организационных и правовых условий для эффективного использования научно-технического потенциала страны, внедрение экологически чистых безопасных технологий производства [2, с. 3].

Неоднократно декларировалось, что основой стратегического курса, его базовым принципом должна стать реализация государственной политики, направленной на внедрение инновационной модели структурной перестройки и роста экономики, утверждение Украины как высокотехнологического государства, что Украина уже до конца первого десятилетия XXI столетия должна войти в число ведущих технологически развитых стран. Отечественные ученые признают, что стратегия развития экономики должна базироваться на открытиях и инновациях, то есть должен использоваться принцип опережающего развития. Однако из-за нереализованности данного Закона на практике намеченная цель не достигнута.

Биотехнология, фармакология, космические исследования являются современными наиболее рентабельными отраслями глобальной экономики. При этом формирование инфраструктуры научно-технической деятельности очень важно синхронизировать с преобразованиями в академических, вузовских и отраслевых науках.

Закон Украины «Об основах государственной политики в сфере науки и научно-технической деятельности», основными целями государственной политики в научной и научно-технической деятельности провозглашает:

- приумножение национального богатства на основе использования научных и научно-технических достижений;
- создание условий для достижения высокого уровня жизни каждого гражданина;
- урегулирование отношений, связанных с научной и научно-технической деятельностью, а также создание условий для повышения эффективности научных исследований и использование их результатов во всех сферах общественной жизни. [3, с. 31]

Выводы. Стратегическими приоритетами экономической политики должны стать такие отрасли: атомная энергетика, создание композицион-

ных материалов, биотехнологии, компьютерное программирование, растениеводство. Финансиование приоритетных отраслей будет способствовать формированию эффективной конкурентоспособной промышленности.

Экономическое развитие страны зависит от интеллектуализации всех сфер деятельности. Важным заданием руководства страны должно стать обеспечение правовой базы кооперации науки и капитала. Руководствуясь принципом приоритетности, целесообразно осуществлять финансирование конкретных научных программ и проектов. Исходя из этого, следует повысить роль конкурсного государственного заказа на проекты приоритетных направлений инновационного развития. Следовательно, для обеспечения производства и науки кадрами, которые соответствуют требованиям времени, необходимо повысить роль государственных заказов на подготовку специалистов в научно-технических отраслях.

В условиях глобализации гарантией успешного функционирования любого высшего учебного заведения должно быть соответствие учебных программ международным стандартам и требованиям глобального рынка, постоянное усовершенствование способов и моделей передачи знаний, поиск альтернативных видов обучения.

Формирование и эффективное функционирование постиндустриального общества связано с появлением новых производственных ресурсов - информации, знаний и нового фактора производства - интеллектуального капитала. Несмотря на то, что они являются нематериальными факторами производства экономической системы, многие экономические законы, действующие в условиях индустриальной экономической системы, в постиндустриальном обществе не прекращают своего действия:

во-первых, потому, что продукты интеллектуального труда, невзирая на то, что не уничтожаются в процессе производственного использования, тем не менее обладают характеристиками редкости;

во-вторых, информация и знания связаны со значительными затратами на их производство;

в-третьих, они обладают качественной неоднородностью, следовательно, положительным или отрицательным воздействием на производство.

Центральным моментом является обсуждение понятия интеллектуальный капитал, которое находится в сердцевине концепций создания новых знаний и управления знаниями.

Научная новизна исследования. В работе предпринята попытка осветить концептуальный подход к анализу интеллектуального капитала, опираясь на использование современных направлений развития экономической науки. Обоснована необходимость рассмотрения знаний в форме интеллектуального капитала как особого экономического ресурса.

В дальнейших научных разработках считаем необходимым уделить внимание экономическому анализу патентов, выделить основные пути повышения квалификации сотрудников, рассмотреть вопросы разработки стратегии развития компании с помощью гудвила и интеллектуального капитала, проанализировать влияние Всемирной торговой организации на интеллектуальный капитал в Украине.

Литература

1. Конституция Украины. - К.: Парламентское издательство, 1996. - 50с.
2. Закон Украины № 40-IV от 04.07.2002 г. «Об инновационной деятельности». - <http://www.rada.gov.ua>.
3. Закон Украины № 284 - XIV от 01.12.1998 г. «Об основах государственной политики в сфере науки и научно-технической деятельности». - <http://www.rada.gov.ua>.
4. Арзянцев Е. Качество для всех - вкус для каждого // Деловой вестник. - 2004. - № 7 - С. 14, 15.
5. Иноzemцев В. Перспективы постиндустриальной экономики в меняющемся мире // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В.Л. Иноzemцева. - М.: Academica, 2000. - С. 3-64.
6. Реалии украинских инноваций // Бизнес.- 2006. - №17.- С.20-26.
7. Семиноженко В.П. Интеллектуальная экономика: будущее Украины // Проблемы науки. - 2001. - № 6. - С. 2-6. -

Бондаренко О.В.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. На основе зарубежных подходов и отечественного опыта представлена методика оценки финансовой устойчивости предприятия.

Ключевые слова: устойчивость, предприятие, коэффициент, ликвидность, анализ, прибыльность, оборотный актив, индикатор.

Введение. Многие промышленные предприятия длительное время функционируют в условиях, не обеспечивающих им не только расширенное, но и простое воспроизводство основных фондов и оборотных средств. Нарушение воспроизводственного цикла является одним из результатов разбалансированности структуры мощностей, сбыта продукции, финансовых ресурсов, кооперационных связей и т.д. Свои сложности в восстановление нормальной работы предприятий вносят практически перманентные трансформации и рационализации в сфере хозяйственного управления, низкая эффективность менеджмента на всех его уровнях как внутри, так и вне предприятий, другие кризисоформирующие факторы. Среди множества таких факторов, имеющих структурные, производственно-технологические, финансовые, управленические и иные корни, в контексте рассматриваемого в статье вопроса выделяются те, которые непосредственно направлены на финансовую устойчивость предприятий и влияют на ее оценку. К ним прежде всего следует отнести:

- существенное изменение структуры и/или сокращение спроса, обвальное сокращение государственного заказа без замещающего спросово-го эквивалента и как результат - критическое снижение рентабельности (ниже проектных параметров, заложенных при создании производств) и доходов предприятий, делающее невозможным переориентацию произ-

водства без поддержки государства или иных внешних источников стабилизации;

- постоянный рост издержек производства (вызванный, главным образом, монопольным ценообразованием в системе хозяйственных связей предприятий, обеспечения его материальными, энергетическими, коммуникационными и иными ресурсами);

- квазирыночность таких экономических институтов как банковская, кредитно-денежная, контрактная, налоговая системы, вымывающих у предприятий финансовые ресурсы;

- систематическая повышающая индексация стоимости основных фондов предприятий без учета их качества и эффективности, утверждающая тенденцию увеличения стоимости имущества, а соответственно - и налогооблагаемой базы по налогу на имущество, что в целом крайне неблагоприятно сказывается на финансовом состоянии предприятий;

- периодические взрывные скачки инфляции (по типу «черного» вторника в октябре 1994 г. или «дефолта» в августе 1998 г.) и высокая, колеблющаяся в чрезвычайно широком диапазоне (от 30,6 до 7,5%, начиная с 2000 г. по 2004 г.) ставка рефинансирования Национального банка Украины, свидетельствующие о нестационарности процесса развития экономики, невозможности для предприятий долгосрочного прогнозирования своей стратегии развития, накопления и заимствования средств для инвестирования;

- отсутствие гибкости в научно-промышленной политике в деле поддержки отечественных товаропроизводителей на внутреннем рынке государственными мерами тарифного и таможенного регулирования, мерами регулирования цен и тарифов на продукцию естественных монополий, отсутствие эффективных товаропроводящих сетей и финансовых инструментов типа лизинга и т.п., а также другие.

Действие этой и иных групп кризисоформирующих факторов, свойственных нестационарной, трансформационной экономике, сопровождается синергетическими эффектами, усиливающими их общее негативное проявление и затрудняющими меры предупреждения и противодействия им при восстановлении и развитии производства. Причем необходимо отметить: чем больше различных ограничителей хозяйственной деятельности и сильнее их проявление, тем труднее предприятию осуществить структурную перестройку своего производства, адаптировать его к требованиям рынка и условиям хозяйствования, запустить механизм внутренней самоорганизации. И наоборот, одним из эффективных способов «расширения» структурной устойчивости неблагополучного предприятия является увеличения поступления материальных и финансовых ресурсов, что приводит, как правило, к возможности «подпитки» новых решений и ослаблению сопротивления старых способов функционирования.

Постановка задачи. Необходимость повышения уровня управляемости промышленным предприятием предполагает решение ряда сложных задач в области производственного и финансового менеджмента. На практике эти задачи сводятся к построению такой системы финансового управле-

нием предприятием, которая минимизирует издержки, формирующие себестоимость продукции.

Сделать это достаточно сложно: как правило, на крупных предприятиях, имеющих разветвленную структуру и сеть филиалов, отсутствует четкая система сбора, обработки и учета финансовой информации, низка степень автоматизации этих процессов.

Непрозрачность, неопределенность и фрагментарность данных о финансовых потоках, их временной привязке влекут слабую достоверность управляемской информации. В результате на таких предприятиях отсутствует не только система оперативного контроля над деятельностью структурных подразделений, но и затруднен выбор общей стратегии развития, адекватной сложившимся реалиям.

Результаты. Улучшение качества управления требует развития и совершенствования методологического методического обеспечения анализа финансового состояния предприятия и планирования его деятельности.

Основные факторы, ослабляющие возможность стабилизации работы многих российских предприятий, связаны, с одной стороны, с плохой предсказуемостью макроэкономических показателей и несоответствием их динамики нормальному рыночному циклам, а с другой, - с недостатками методического обеспечения стратегического управления этих предприятий.

Очевидно, чтобы деятельность предприятия обладала высокой степенью результативности, менеджменту следует придерживаться стратегии, направленной на повышение его финансовой устойчивости и платежеспособности.

При этом неотъемлемой частью стратегического управления предприятием является анализ его текущей деятельности и оценка перспектив развития введенные в действие нормативные документы по оценке производственно-финансовой деятельности не устраняют существующее противоречие между теорией управления и хозяйственной практикой, что свидетельствует о неэффективности инструментария оценки финансового состояния предприятий (или слабости его применения менеджментом), его неадекватности условиям и адаптационным возможностям предприятий.

Дело в том, что методическое обеспечение для такой оценки, вполне успешно используемое в стационарных рыночных экономиках, должно учитывать ряд особенностей, связанных со спецификой современной украинской экономики, особенностями протекающих в ней процессов, носящих существенно нестационарный характер. Указанное обстоятельство требует соответствующей трансформации в методике оценки финансовой состоятельности и устойчивости предприятий.

Основа финансовой стабильности предприятия и развития производства - это прибыльная деятельность (то есть наличие балансовой прибыли в определенных абсолютных и относительных размерах), эффективный механизм амортизации и налоги, стимулирующие это развитие.

Развитие предприятия на основе увеличения прибыли и стоимости капитала обеспечивает ему возрастающую финансовую устойчивость, сопровождается ростом его деловой репутации в отношениях с другими

экономическими субъектами, в том числе с различными государственными органами.

A. Особенности текущего финансового состояния предприятий. Основные проблемы, с которыми сталкиваются и которые затрудняются преодолеть большинство неблагополучных промышленных предприятий, а также главные причины их возникновения представлены на рис.1 (у благополучных предприятий проблемы во многом схожие, но они обладают способностью и потенциалом для их преодоления).

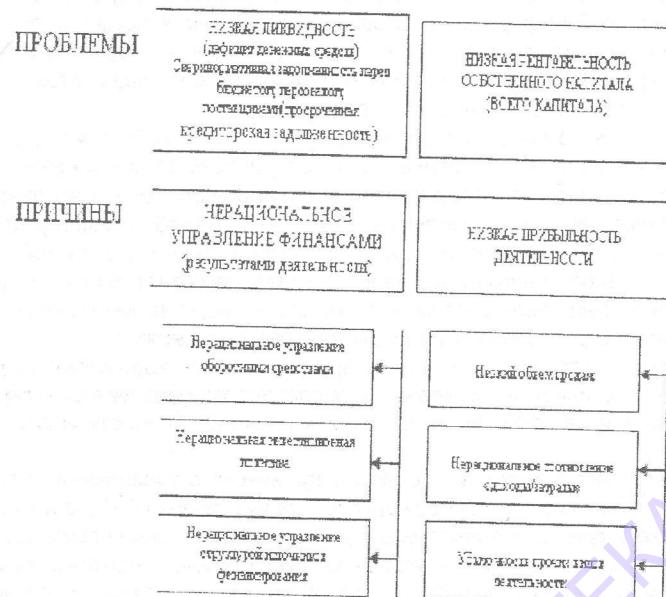


Рис.1. Основные проблемы и причины неблагополучного финансового состояния предприятий

Например, в 1998 г. условия хозяйствования были таковы, что лишь электроэнергетика, топливная промышленность и цветная металлургия имели положительный сальнированный результат. С 1999 г. картина существенно изменилась: сальнированный финансовый результат промышленных предприятий приобрел положительную динамику, заметно уменьшилась доля убыточных предприятий (см. табл.1, составленную по данным [7]).

Основным негативным фактором, с которым сталкиваются практически все промышленные предприятия, является недостаток собственных средств. Тенденция нехватки денежных ресурсов, необходимых для финансирования своей текущей производственно-хозяйственной деятельности, наблюдается даже у наиболее финансово устойчивых предприятий. Общая сальнированная обеспеченность предприятий всех отраслей промышленности собствен-

ными оборотными средствами за последние 5 лет имеет отрицательное значение, хотя и обладает положительной динамикой.

Оживление и рост в экономике после августа 1998 г. повысили уровень рентабельности и объем прибыли предприятий, экспортирующих свою продукцию или активно замещающих ее подорожавший импорт. Прекращение нарастания бюджетной задолженности перед промышленными предприятиями также явилось серьезным фактором улучшения их финансового положения. Соответственно, начала снижаться доля убыточных предприятий в машиностроении. Увеличение доходов предприятий повлекло за собой сокращение масштабов неплатежей и не денежных (бартерных) сделок. Произошел абсолютный рост объема оборотных средств, но, тем не менее, это еще не свидетельствует о том, что наблюдается устойчивый рост их эффективности. Дело в том, что увеличение объемов оборотных средств связано с резким ростом дебиторской задолженности и повышением ее доли в их составе. Что же касается оборотных средств в запасах товарно-материальных ценностей на гривну продукции, то они почти не увеличились.

Таблица 1
Удельный вес убыточных предприятий по видам деятельности (7, с. 64)

Вид деятельности	2000	2001	2002	2003	2004
Всего	37,7	38,2	38,8	37,1	34,8
Сельское хоз-во	34,5	42,6	48,2	42,3	33,3
Промышленность	42,2	41,1	41,8	39,9	37,5
Строительство	40,0	36,5	37,9	35,7	33,7
Оптовая и розничная торговля	36,2	36,3	35,7	34,7	31,6
Отели и рестораны	44,1	44,4	43,0	41,9	38,4
Транспорт и связь	47,4	45,0	45,3	41,8	39,3
Финансовая деятельность	38,8	37,0	37,3	32,5	33,9

Высокая доля дебиторской задолженности в общей сумме оборотных средств - одна из причин плохого финансового состояния многих предприятий. Дебиторская задолженность - особый вид оборотных средств. Это деньги, которые предприятию еще предстоит получить с потребителей его продукции. Задолженность потребителей данному предприятию в свою очередь генерирует рост его задолженности поставщикам сырья, материалов, топлива и энергии - кредиторскую задолженность. Разорвать замкнутый круг можно только путем улучшения всей системы хозяйствования, повышения качества управления финансами ресурсами каждого предприятия.

Б. Концептуальный подход к оценке финансового состояния предприятия.

К числу наиболее важных задач финансового менеджмента на уровне промышленного предприятия относятся: оценка реально сложившегося

уровня платежеспособности, оценка уровня управления активами, оценка степени зависимости от внешних источников финансирования, а также расчет показателей, характеризующих изменение уровня деловой активности, экономической и финансовой рентабельности(8). Перечисленные задачи тесно взаимосвязаны между собой. Поэтому только их системное решение, только их совокупные результаты могут дать объективную картину финансового состояния предприятия. Качественная диагностика финансовых параметров предприятия позволяет использовать полученные данные как для коррекции существующей стратегии развития, так и для проектирования новой.

Существуют разные подходы к проведению финансового анализа, эту проблему можно рассматривать и изнутри предприятия, и извне.

Внутренний анализ необходим самому предприятию для более эффективного планирования и управления. При формировании как текущих, так и долгосрочных планов сначала оценивается фактическое финансовое положение предприятия, а затем определяется эффект от предполагаемых стратегий поведения в будущем. Как правило, задачи, направленные на корректировку финансовой политики предприятия, ставятся его руководством. В этом случае можно сказать, что результаты финансового анализа предназначены для внутренних пользователей, они должны помочь определить наиболее эффективные пути улучшения (стабилизации) финансового положения предприятия. Результатом проведения анализа для внутреннего пользователя является комплекс управлеченческих решений - сочетание различных мер, направленных на оптимизацию производства и реализации продукции предприятия с учетом влияния изменений макро- и микроэкономической среды.

Каждое предприятие, являясь субъектом рыночных отношений, взаимодействует с другими экономическими агентами. В их число входят поставщики, потребители, кредиторы, инвесторы и т.д. Исследование предприятия сторонними организациями касается в основном реализации конкретных планов в отношении данного предприятия: приобретения, кредитования, заключения и выполнения контрактов. В этом случае результаты финансового анализа предназначены для внешних пользователей. Организации, предоставляющие кредит, прежде всего интересуются анализом ликвидности предприятия. Поскольку в настоящее время реально получить лишь краткосрочные кредиты, то лучше всего способность предприятия выполнить эти обязательства может быть оценена именно посредством анализа ликвидности, преимущественно о его способности обслуживать долги, то есть выплачивать проценты и погашать основную сумму кредита. Оценить эту способность можно, проанализировав структуру капитала предприятия, основные источники и использование фондов, рентабельность предприятия на протяжении длительного периода и прогнозную оценку рентабельности в будущем. По отношению к внешнему управлению основным показателем является норма прибыли на инвестиции в различные активы и эффективностью управления этими активами.

С различиями в постановке задач анализа связаны различия в выборе показателей, определяющих управленческие решения внутренних и внешних пользователей информации. Безусловно, можно выделить показатели, в равной степени важные как для внешних, так и для внутренних аналитиков (например, ликвидность). Тем не менее для каждой из указанных групп существует особый набор показателей, которые являются определяющими при принятии решения относительно рассматриваемого предприятия. Таким образом, проведению анализа финансового состояния предприятия предшествует определенность в том, с чьей точки зрения будет выполняться эта работа.

Основные проблемные вопросы, возникающие и учитываемые в ходе проведения финансового анализа предприятия, заключаются в выявлении тенденций и закономерностей развития предприятия на исследуемый период; определение «узких» мест производства и степени их влияния на финансовое состояние; выявление резервов, которые можно использовать для улучшения финансового состояния.

Финансовый анализ предполагает изучение финансовой отчетности, содержащейся в таких источниках как «Баланс предприятия»; «Отчет о прибылях и убытках»; «Отчет о движении капитала»; «Сведения о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг)»; «Сведения о наличии и движении основных фондов (средств) и других нефинансовых активах»; ряде других, внутренних и внешних для конкретного предприятия.

Перечисленная финансовая отчетность выполняет ряд важных функций. Во-первых, она дает представление о средствах и обязательствах предприятия на конкретный момент, обычно на конец года или квартала. Такая форма известна как баланс. Во-вторых, отчет о прибылях и убытках содержит сведения о выручке, затратах, налогах, прибылях предприятия за определенное время. Но если баланс представляет собой моментальную фотографию финансового состояния предприятия, то отчет о прибылях и убытках рисует картину рентабельности предприятия на протяжении определенного периода. Из этих документов можно получить и некоторую производную информацию, например, о нераспределенной прибыли или об источниках формирования и использования фондов. Для ответа на вопросы о том, как много средств потребуется предприятию в будущем и чем будет вызвана эта потребность, применяют такие аналитические инструменты, как составление отчета об источниках и использования фондов, данных о движении денежных средств.

При проведении анализа финансового состояния предприятия в настоящее время на первый план выдвигается проблема выбора методики, на основе которой производится расчет основных показателей оценки финансовой устойчивости и платежеспособности, а также интерпретация показателей.

В. Адаптация методики оценки финансового состояния предприятия к особенностям его функционирования. В настоящее время не существует детальной общепринятой, официальной методики оценки финансового состояния промышленного предприятия, аналогичной, допустим, методике оценки инвестиционных проектов (6).

Некоторые методические положения, определенные правительственные документами (такими, например, как (1) и (4)), не нашли эффективного практического применения из-за отсутствия четких критериев определения неплатежеспособности предприятия. В Украине, в отличие от стран с развитой рыночной экономикой, нет отработанной системы определения экономического рейтинга предприятий. Обладая рядом необходимых для этого свойств, существующая методология оценки финансовой устойчивости и платежеспособности не учитывает в полной мере многие практические аспекты деятельности каждого конкретного предприятия.

Так, в соответствии с постановлением правительства (1), установлены правила, согласно которым оценка финансовой устойчивости формируется на основе сопоставления расчетных значений трех показателей - оценка текущей ликвидности, обеспеченность собственными средствами, восстановление (утрата) платежеспособности - с установленными значениями их нормативных величин. Однако при всей простоте и очевидности экономического содержания этой системы критериев оценки следует указать на принципиальное несовершенство указанного подхода. Это тем более важно, что от результатов оценки финансовой устойчивости зависит не только деловая репутация предприятия, но и принятие важных для его судьбы решений - о его банкротстве, передаче прав собственности на него и т.п.

К основным недостаткам указанного подхода следует отнести:

1. Низкий уровень адекватности экспресс - анализа реальному предложению предприятия вследствие ограничения совокупности всех возможных показателей финансового состояния тремя перечисленными оценочными критериями позволяет ожидать во многих практических случаях столь же низкий уровень достоверности такого же анализа.

2. Недифференцированный характер нормативных значений показателей, их универсальность и априорное допущение единобразия системы критериев - некорректно в условиях многообразия видов производственно - хозяйственной деятельности. Распределение значимости коэффициентов зависит от специфики конкретного предприятия и ситуации в отрасли или в регионе в целом. В экономически развитых странах нормативные значения подобных коэффициентов дифференцированы хотя бы по отраслям.

3. Предельно завышенные количественные значения нормативных показателей, установленных на основании анализа аналогичных учетно - аналитических данных мировой практики, могут быть достигнуты лишь в условиях нормального функционирования предприятий, а не в ситуации системного экономического кризиса и финансового кризиса в частности. Шоковая либерализация цен и последующая за этим инфляция привели к практически полному отсутствию у многих предприятий (в первую очередь - машиностроительных, с длительным производственным - сбытовым циклом) собственных оборотных средств.

4. Экстраполяция критериальных показателей, при которой происходит отображение тенденций их изменения в отчетном периоде на будущий период. Искажение оценки усиливается, так как при этом не учиты-

вается возможность осуществление предприятием самых разнообразных мер по стабилизации финансового состояния.

Приведем более детальную аргументацию отмеченных недостатков.

Коэффициент текущей ликвидности КТЛ характеризует способность предприятия выполнять краткосрочные обязательства за счет всех текущих активов и определяется следующим образом (4):

$$КТЛ = \frac{OA}{KCO - DBP - RPR},$$

где ОА - оборотные активы, КСО - краткосрочные обязательства, ДБП - доходы будущих периодов, РПР - резервы предстоящих расходов.

Но доходы будущих периодов и резервы предстоящих расходов не являются обязательствами к погашению, поэтому нецелесообразно включать эти составляющие в состав текущих пассивов (краткосрочных обязательств).

Нормативное значение коэффициента КТЛ - более 2. в настоящее время у многих украинских предприятий КТЛ имеет значение ниже нормативного и в лучшем случае наблюдает рост показателя. Однако из формулы расчета КТЛ видно, что его рост может быть вызван только опережающим ростом оборотных активов. Как показывает приведенная статотчетность, основную долю в оборотных активах предприятий в настоящее время составляет debtorsкая задолженность, в краткосрочных обязательствах - кредиторская. Из балансовых соотношений следует, что само по себе уменьшение кредиторской задолженности невозможно - оно всегда сопровождается эквивалентным сокращением оборотных активов. Поэтому наиболее приемлемым средством повышения текущей ликвидности предприятия является наращивание оборотных активов за счет результатов хозяйственной деятельности с одновременным увеличением пассивной части прибыли. Таким образом, критерием восстановления платежеспособности является получение в планируемом периоде прибыли в размере, необходимом для обеспечения двукратного превышения текущих активов над текущими обязательствами.

Для того, чтобы КТЛ объективно отражал степень платежеспособности предприятия, следует в числителе учитывать активы, реально обладающие достаточным уровнем ликвидности. К ним на сегодняшний день, по нашему мнению, можно отнести недвижимость и долгосрочные финансовые вложения, которые по международным стандартам считаются неликвидными.

Кроме того, как уже отмечено выше, нормативное значение показателя взято из учетно - аналитической мировой практики без учета реальной ситуации на отечественных предприятиях. Нормативное значение коэффициента текущей ликвидности может быть достигнуто лишь в условиях нормального функционирования предприятия, а не в ситуации кризиса. К тому же, нормативное значение коэффициента принято универсальным для всех предприятий, хотя оно существенно зависит от отрасли, региона и времени. В экономически развитых странах нормативные значения подобных коэффициентов дифференцированы по отраслям и подотраслям. Так, по данным Министерства торговли США, коэффициент текущей ликвидности в 1997 г. принимал следующие значения для различных отрас-

лей промышленности: машиностроение - 1,47; производство продуктов питания - 1,25; издательская деятельность - 1,67; химическая промышленность - 1,3; нефтяная и угледобывающая промышленность - 1,0; текстильная и легкая промышленность - 1,41; розничная торговля - 1,5.

В настоящее время в экономически развитых странах нормативное значение коэффициента ликвидности, равное 2, рассматривается всего лишь как «безопасное значение». Норматив показателя зависит от особенностей отрасли, формы расчетов за товары и услуги, длительности производственного цикла, структуры запасов товарно-материальных ценностей и т. д. На самом деле ликвидных средств должно быть достаточно для безусловного выполнения краткосрочных обязательств. Следовательно, значение показателя не должно опускаться ниже 1.

О завышенных нормативах коэффициента текущей ликвидности свидетельствуют данные по всем средним и крупным предприятиям промышленности. На начало 2000 г. около 78% их общего числа имели коэффициент текущей ликвидности менее 2.

Однако не все они находились в плохом финансовом состоянии, о чем свидетельствует значительно меньшая доля убыточных предприятий (табл. 2).

Таблица 2

Распределение крупных и средних предприятий промышленности по показателям, характеризующим их финансовое состояние

Уровень коэффициента текущей ликвидности	Доля предприятий, %	Финансовый результат	Доля предприятий, %
Менее 2	77,9	Убыточность	40,9
Более 2	22,1	Прибыльность	59,1

Установленное нормативное значение КТЛ, применяемое в качестве критерия неудовлетворительности структуры баланса, в недостаточной степени учитывает особенности различных отраслей промышленности. Так, например, в оборонных производствах, находящихся в большинстве своем в особо трудном финансовом положении, к основным специфическим факторам, влияющим на оценку финансового состояния предприятий, относятся: конверсия мощностей; поддержание мобилизационных мощностей; задолженность государственного бюджета по государственному заказу; длительность и особенности производственного цикла, не всегда учитываемые погодовым бюджетным финансированием; содержание объектов социальной сферы (особенно у градообразующих предприятий); недофинансирование и образование по этой причине сверхнормативного незавершенного производства, что ведет к росту налогооблагаемой базы при исчислении налога на имущество; просроченная дебиторская задолженность. Последний из перечисленных факторов можно отнести практически ко всем отраслям машиностроения.

Несоответствие расчетного знания коэффициента текущей ликвидности его нормативному значению у многих промышленных предприятий связано непосредственно с задолженностью государства.

Поскольку многие предприятия имеют достаточно высокую дебиторскую задолженность, необходимо пересчитать значение коэффициента текущей ликвидности с учетом погашения дебиторской задолженности государства перед ними. Это необходимо сделать с целью установления зависимости между неплатежеспособностью предприятия и задолженностью государства перед ним. При расчете показателя суммарный объем кредиторской задолженности корректируется на величину, равную платежам по обслуживанию задолженности государства перед предприятием, а сумма государственной задолженности вычитается из суммарных дебиторской и кредиторской задолженностей (4).

Сумма платежей по обслуживанию задолженности государства рассчитывается исходя из объемов и продолжительности периода задолженности по каждому из неисполненных в срок государственных в срок государственных обязательств, дисконтированной по ставке НБУ на момент возникновения задолженности.

При определении коэффициента текущей ликвидности также целесообразно из краткосрочных обязательств наряду с доходами будущих периодов и резервов предстоящих расходов и платежей исключить строку баланса «авансы полученные» (АП). Они представляют собой по существу распределенную по времени оплату законченных этапов (стадий) производства заказанной продукции и фактически не могут подлежать возврату, а списание их с баланса проводится только в момент подписания акта приемки выполненных работ или приемного акта сданной продукции.

$$OA - \sum P_1$$

Тогда $KTL =$

$$\frac{KSO - DBP - PPR - Z - \sum P_1}{1}$$

Для еще более точной интерпретации КТЛ, по нашему мнению, целесообразно производить расчет допустимого для конкретного предприятия значения показателя. Известно, что способность предприятия отвечать по текущим обязательствам зависит от двух принципиальных моментов: условий взаимных расчетов с поставщиками и покупателями и степени ликвидности текущих активов, то есть структуры имущества.

Расчет допустимого значения КТЛ должен базироваться на правиле: для обеспечения приемлемого уровня ликвидности необходимо, чтобы за счет собственного капитала предприятия были профинансираны наиболее ликвидные оборотные активы и часть текущих платежей поставщикам, не покрытых за счет поступлений от покупателей. Порядок расчета допустимого значения коэффициента текущей ликвидности должен быть следующий:

1. Определение суммы текущих активов, необходимой для обеспечения бесперебойных платежей поставщикам (сумма должна быть профинансирована за счет собственных средств).

2. Определение допустимой величины текущих пассивов. Она равна разнице фактической величины оборотных активов и величины текущих пассивов, которая должна быть профинансирована за счет собственных средств.

3. Расчет допустимого для данного предприятия коэффициента текущей ликвидности:

$$\text{допустимый КТЛ} = \frac{\text{ФВОА}}{\text{ДВПП}},$$

где ФВОА - фактическая величина оборотных активов, ДВПП - допустимая величина текущих пассивов.

Можно предложить два варианта расчета КТЛ - «мягкий» и «жесткий». Отличие вариантов состоит в различиях условий расчетов предприятия с поставщиками и заказчиками. С использованием «мягкого» и «жесткого» варианта можно определить соответственно минимальную и максимальную границы рассматриваемого показателя.

«Мягкий» вариант предполагает регулярную оплату счетов покупателями и регулярную оплату счетов заказчиком. Сумма собственных средств, необходимых для обеспечения бесперебойных платежей поставщикам, определяется на основании абсолютных величин и периодов оборота поступлений (авансы покупателей, дебиторская задолженность) и платежей (авансы поставщикам, кредиторская задолженность). При этом определяется минимальное значение коэффициента текущей ликвидности.

«Жесткий» вариант предполагает дискретную оплату счетов заказчиков и дискретную оплату счетов поставщиков. Предполагается, что оплата счетов производится единовременно всей суммой через период, равный периоду оборота рассматриваемой задолженности. В данном варианте сумма собственных средств, необходимых для обеспечения бесперебойных платежей поставщикам, определяется на основании разницы периодов поступлений (авансы покупателей, дебиторская задолженность) и платежей (авансы поставщикам, кредиторская задолженность), а также величины среднедневных затрат. При этом определяется максимальное значение коэффициента текущей ликвидности. Для многих промышленных предприятий в настоящее время необходимо производить расчет допустимого значения показателя именно по «жесткому» варианту, учитывая нестационарность денежных потоков.

Следующим показателем, используемым для оценки структуры баланса предприятия, является коэффициент обеспеченности собственными средствами КОСС, характеризующий отношение собственных источников финансирования к величине оборотного капитала (4):

$$\text{КОСС} = \frac{\text{КР-ВОА}}{\text{ОА}},$$

где КР - капитал и резервы, ВОА - внеоборотные активы.

По нашему мнению, для того чтобы данный коэффициент реально отражал структуру источников формирования оборотных средств, в частности целесообразно учитывать долгосрочные пассивы (обязательства), а также доходы будущих периодов:

$$\text{КОСС} = \frac{\text{КР-ВОА+ДСО+ДБП}}{\text{ОА}},$$

где ДСО - долгосрочные обязательства.

В настоящее время, в условиях полного или практически полного отсутствия у большинства промышленных предприятий долгосрочного долга, два показателя связаны между собой следующим образом:

$$\text{КОСС} = \frac{\text{КТЛ-1}}{\text{КТЛ}}$$

Как видно из соотношения, коэффициент обеспеченности собственными средствами не отражает никакого нового качества баланса предприятия кроме той же текущей ликвидности.

Третьим показателем является коэффициент восстановления платежеспособности КВП, который показывает вероятность того, что неплатежеспособное предприятие в течение 6 месяцев сможет восстановить способность погашать краткосрочные обязательства (4):

$$\text{КВП} = \frac{\text{КТЛ}_2 + 6/T(\text{КТЛ}_2 - \text{КТЛ}_1)}{\text{КТЛ}_1}$$

КВП =

$$\frac{\text{КТЛ}_2 + 6/T(\text{КТЛ}_2 - \text{КТЛ}_1)}{\text{КТЛ}_1}$$

где КТЛ₁ и КТЛ₂ - коэффициенты текущей ликвидности на начало и на конец отчетного периода соответственно; КТЛ₁ - нормативное значение коэффициента текущей ликвидности, равное 2; - отчетный период в месяцах.

Нормативное значение данного коэффициента равно единице. Недостатком коэффициента восстановления платежеспособности является его экстраполяционный характер. При его расчете, согласно действующему правилу [4, 5], предполагается перенести тенденции изменения показателя в отчетном периоде на будущий период. Однако при этом не принимается во внимание возможность осуществления предприятием самых разнообразных мер по восстановлению своей платежеспособности.

Основным недостатком изложенной методики финансового анализа является то, что расчет трех показателей (даже с учетом тех изменений, которые здесь предложены) не обеспечивает приемлемой достоверности определения платежеспособности предприятия. На основании такого экспресс-анализа невозможно однозначно сделать вывод о его финансовом положении. Необходим более детальный и расширенный анализ финансово-экономических показателей деятельности предприятия.

Г. Расширение методики оценки финансового состояния предприятия

Набор экономических показателей, более детально и точно характеризующих финансовое положение и активность предприятия, должен предполагать расчет следующих групп индикаторов: анализ ликвидности (или

платежеспособности), анализ финансовой устойчивости, анализ оборачиваемости (или деловой активности), анализ рентабельности и анализ эффективности труда. Классификация представительного состава индикаторов финансового состояния предприятия приведена на рис.2.

Индикаторы финансового состояния				
Показатели платежеспособности	Показатели финансовой устойчивости	Показатели оборачиваемости	Показатели рентабельности и прибыльности	Показатели эффективности труда
Коэффициент текущей ликвидности	Коэффициенты финансовой независимости	Оборачиваемость текущих активов	Анализ прибыльности основной деятельности	
Коэффициент срочной ликвидности	Показатели самофинансирования	Оборачиваемость текущих пассивов	Анализ прибыльности всей деятельности	
Коэффициент абсолютной ликвидности	Анализ вероятности банкротства		Анализ безубыточности	
Коэффициент покрытия			Анализ финансового рычага	

Рис. 2. Классификация индикаторов финансового состояния предприятия

Показатели платежеспособности отражают возможность предприятия погасить краткосрочную задолженность своими легко реализуемыми средствами. При исчислении этих показателей за базу расчета принимаются краткосрочные обязательства. К показателям платежеспособности относятся:

- коэффициент срочной ликвидности, характеризующий способность предприятия выполнять краткосрочные обязательства за счет наиболее ликвидной части текущих активов;

- коэффициент абсолютной ликвидности, отражающий способность предприятия выполнять краткосрочные обязательства за счет свободных денежных средств и краткосрочных финансовых вложений;

- коэффициент автономии, являющийся интегральным показателем, характеризующим финансовую устойчивость предприятия и соизмеряющим собственный и заемный капитал;

- коэффициент платежеспособности, использующийся для оценки структуры источников финансирования и определяющий долю собственного капитала в общих источниках финансирования предприятия (для фи-

нансово устойчивого предприятия коэффициент платежеспособности должен быть больше 0,5);

- коэффициент маневренности, показывающий, какая часть собственного капитала вложена в наиболее маневренную (мобильную) часть активов - оборотные средства. (Каких-либо устоявшихся в практике нормативных значений коэффициента маневренности не существует. Можно лишь отметить, что чем больше значение данного показателя, тем более маневренно и, следовательно, более устойчиво предприятие с точки зрения возможности его переориентирования в случае изменения рыночной конъюнктуры);

- коэффициент иммобилизации, отражающий степень ликвидности активов и возможность отвечать по текущим обязательствам в будущем;

- доля собственных источников финансирования текущих активов, показывающая, какая часть текущих активов образована за счет собственного капитала;

- коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками финансирования, характеризующий степень покрытия запасов и затрат (незавершенного производства и авансов поставщикам) собственными источниками финансирования;

- коэффициент обеспеченности долгосрочных активов собственными средствами, характеризующий степень покрытия постоянных активов инвестированным капиталом (для обеспечения финансовой устойчивости предприятия значение коэффициента не должно быть ниже 1. Указанное ограничение следует из правила финансового менеджмента: за счет собственных и долгосрочных источников должны финансироваться не только постоянные, но и часть текущих активов);

- показатель вероятности банкротства Альтмана.

Последний является комплексным показателем, широко применяемым в рыночной экономике для оценки финансовой устойчивости фирм. Расчитывается по следующей формуле, адаптированной к украинским условиям:

$$K_a = 1,2 X_1 + 3,3 X_2 + 1,4 X_3 + 0,6 X_4 + X_5, \text{ где } X - \text{степень мобилизации активов, определяемая по формуле: } \frac{OA}{B}.$$

$X_1 = B_B, B_B$ - валюта баланса;

X_2 - рентабельность активов;

X_3 - уровень самофинансирования, определяемый по формуле:

$$X_3 = \frac{HK}{B_B}$$

где HK - накопленный капитал, $HK =$ резервный капитал + фонд социальной сферы + целевые финансирования и поступления + нераспределенная прибыль прошлых лет + непокрытый убыток прошлых лет и отчетного года;

X_4 - отношение уставного капитала и обязательств (заемных источников финансирования);

X_5 - коэффициент оборачиваемости всех активов, определяемый по формуле:

$$X_5 = \frac{BP}{BB}$$
 где BP - выручка от реализации.

X_1, X_3 и X_4 - показатели формулы Альтмана, характеризующие собственные средства в пассивах (то есть отражающие финансовую устойчивость организации), X_2 и X_5 - показатели рентабельности и оборачиваемости активов.

Согласно западным стандартам, если значение $K_a > 3$, то вероятность банкротства низкая. Однако при анализе финансового состояния украинских предприятий ориентироваться на стандарты, рассчитанные для стационарных процессов развития, недостаточно корректно. Пока что в украинских условиях прежде всего необходимо обращать внимание на динамику изменения показателя, а не на его абсолютную величину. Практический опыт показывает, что наиболее приемлемое для сравнения значение показателя Альтмана - не менее 1,81 [2].

Цель анализа оборачиваемости - оценить способность предприятия приносить доход путем совершения оборота «деньги - товар - деньги».

Коэффициент оборачиваемости активов показывает, сколько раз за период «обернулся» рассматриваемый актив. Период оборота - продолжительность одного оборота актива в днях. Период оборота каждого из элементов активов отражает продолжительность периода (в днях), в течение которого деньги «связаны» в данном виде активов.

Анализ оборачиваемости текущих пассивов позволяет оценить среднюю продолжительность отсрочки платежей, которую представляют предприятию его кредиторы. В составе текущих пассивов рассматривается кредиторская задолженность, авансы покупателей и устойчивые пассивы.

Цель анализа прибыльности и рентабельности - оценить способность предприятия приносить доход на вложенные в текущую деятельность средства и капитал.

При анализе прибыльности отдельно рассматривается прибыльность основной деятельности, прибыльность инвестиционной деятельности и прибыльность деятельности предприятия в целом. Одной из составляющих оценки прибыльности является анализ I безубыточности. Его цель - определить нижнюю границу прибыльности (точку безубыточности), то есть минимальный объем выручки, необходимой для покрытия затрат на производство продукции. Вторая задача анализа безубыточности - оценить тенденцию приближения к критической точке и выявить причины, повлиявшие на данную тенденцию.

Характеристика рентабельности предприятия предполагает расчет и анализ основных показателей экономической и финансовой рентабельности, наиболее значимыми которых являются общая и чистая рентабельность продаж, рентабельность активов, производственных фондов и собственного капитала.

В настоящее время перед предприятиями промышленности стоит задача увеличения средств, необходимых для финансирования внеоборотных и оборотных активов с целью эффективного ведения производственно-хозяйственной деятельности. Привлечение много капитала приводит к появлению эффекта финансового рычага. Показатель финансового рычага является обратным коэффициенту автономии.

Цель анализа эффективности труда - проанализировать взаимосвязь между изменением численности и заработной платы и объемом произведенной продукции и денежных поступлений. Анализ эффективности труда основывается на расчете удельных показателей на гривну заработной платы и одного работника.

Выводы. Только после расчета рассмотренных выше показателей и сравнения их с нормативными значениями, учитывающими особенности отраслевой и общеэкономической специфики переходного периода, можно дать такую оценку финансового состояния предприятия, которую можно считать достоверной.

Данная статья представлена в рамках выполнения НИР «Научное обеспечение проекта реструктуризации ООО «ИСРЗ» (№ гр. 0105U000644).

Литература

1. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» Инвест-газета. Нормативна база -2 006-№ 43.
2. Захарченко В.И., Кузнецов Э.А. Стратегический маркетинг на предприятиях -Одесса: Наука и техника. -2005 - 236 с.
3. Захарченко В.И. и др. Системный и экономический анализ хозяйственных решений - Одесса: ЮЮ НУВД. - 2003-80 с.
4. Методика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки / Інвест-газета. Нормативна база - 2006. - № 14.
5. Методика визначення економічної ефективності витрат на наукові дослідження і розробки та їх впровадження. - КІЕП НАНУ. - 1998-52 с.
6. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. Авт. коллектив: Коссов В.В и др. - М.: Экономика - 2000. - 421 с.
7. Статистичний щорічник України за 2004 рік. - К.: Косультант. - 2005. - 592 с.
8. Хорн Ван Дж. К. Основы управления финансами. - М.: Финансы и статистика. - 1997. - 630 с.

УДК 332.14(009.12)

Бревнов А.А., Лазарева Е.В., Брайко М.Г.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ И РОСТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

Аннотация. В статье предложены методические основы оценки конкурентоспособности региона и комплекс мер по ее повышению. Данные методические основы представляют собой инструмент для инвестора с целью обоснования его решений об эффективном вложении инвестиций.

Постановка проблемы. Страны Европейского Союза (ЕС), полноправным членом которого стремится стать и Украина, в 2005 г. выдвинули задачу - добиться, чтобы в течение десятилетия экономика стран ЕС стала самой конкурентоспособной и наукоемкой в мире.

Распоряжением Президента Украины от 3 октября 2005 г. Кабинету Министров было поручено проанализировать состояние конкурентоспособности страны и подготовить проект Государственной программы обеспечения конкурентоспособности национальной экономики.

Конкурентоспособность, как индикатор успешного осуществления реформ, направленных на адаптацию производства к рыночным условиям хозяйствования, является критерием прогресса в науке, технике, технологии, управлении и возможности включения страны, ее регионов, отдельных субъектов хозяйствования в международное экономическое сотрудничество.

Конкурентоспособность страны во многом определяется конкурентоспособностью ее регионов, что обуславливает актуальность темы статьи.

Различным вопросам конкурентных отношений посвящены труды отечественных исследователей: Амоши А.И., Борисовой З.М., Буркинского Б.В., Геца В.М., Костусева А.А., Сиваченко И.Ю., Фатхутдинова Р.А. и др. Благодаря их трудам экономическая наука Украины адаптировала классические понятия конкуренции и конкурентоспособности к практике становления рыночных отношений. Однако многие аспекты конкурентных отношений до сих пор остаются вне поля исследования экономистов. Так, до настоящего времени не разработано объективного и простого методического инструментария оценки конкурентоспособности региона.

Целью данной статьи является разработка методических рекомендаций по оценке конкурентоспособности региона и комплекса мер, способствующих повышению конкурентоспособности и ориентированных на инвестора для обоснования его решений о наиболее эффективном использовании инвестиционных ресурсов.

Понятие "конкурентоспособность региона" появилось в экономической практике сравнительно недавно. До его появления "конкурентоспособность" чаще связывали с предприятиями и отраслями, хотя рейтинговые оценки по отдельным показателям конкурентоспособности регионов распространены довольно широко.

Очевидно, что предприятия региона конкурируют:

- внутри региона между собой;
- внутри региона с предприятиями других регионов и стран;
- на рынке таможенных и экономических союзов и на мировом рынке.

Представители региональных властей ведут борьбу на государственном уровне за предоставление региону более благоприятных экономических условий по сравнению с другими, отстаивают интересы крупных структурообразующих, социально значимых предприятий региона, находят возможности для самостоятельной организации международных связей, административными и экономическими мерами защищают местного производителя.

Однако принципиальной особенностью современного периода является ориентация на потребности населения при одновременном внимании раз-

витию производства. Поэтому наиболее полным будет такое определение конкурентоспособности, которое включает два основополагающих аспекта: необходимость достижения высокого уровня жизни населения и эффективность функционирования хозяйственного механизма региона. Под конкурентоспособностью региона будем понимать его роль и место в экономическом пространстве, способность обеспечивать высокий уровень жизни населения и возможность реализовать имеющийся в регионе экономический потенциал. Потенциал региона реализуется в результате функционирования регионального рынка, вовлекающего и использующего в воспроизводственном процессе все имеющиеся в регионе ресурсы.

Конкурентоспособность, как для региона, так и для предприятия, - это эффективная система, способная завоевывать и удерживать существенную долю рынка, а, следовательно, обеспечивать рост доходов и финансовое благополучие [1].

Следствием высокой конкурентоспособности является: наличие собственных возможностей для внедрения в практику передовых идей, стабильность и устойчивость к изменениям на рынке, привлекательность для инвесторов и кредиторов. Многочисленные исследования последних лет в области стратегического менеджмента показывают, что успех в конкурентной борьбе зависит от трех базовых групп факторов:

- внутренние компетенции;
- внешние компетенции;
- динамические способности.

К внутренним компетенциям относятся НИОКР (Know - how, технологии, способность создать конкурентоспособную продукцию), наличие эффективных производств, уникальных технологий, недоступных конкурентам, квалифицированного персонала.

К внешним компетенциям - экономические связи, возможности лоббирования, способность обеспечивать финансирование в требуемом объеме, в кратчайшие сроки и по приемлемой стоимости.

Динамические способности предполагают оперативную адаптацию к изменяющимся условиям рынка. Таким образом, развитие региона должно представлять собой набор мер, направленных на усиление ключевых компетенций, развитие конкурентоспособных производств, динамических способностей и нейтрализацию слабых сторон.

Опорной точкой развития конкурентоспособности региона и основным критерием ее эффективности является способность создания добавленной стоимости и эффективное использование ресурсов.

Смыслом развития конкурентоспособности региона является повышение уровня жизни населения региона и направление инвестиций в приоритетные секторы экономики. Считается, что уровень жизни населения страны и региона можно поднять, в первую очередь, с помощью роста производительности труда и капитала. Кроме того, именно производительность является решающим фактором при принятии решения инвестором в отношении размещения инвестиций в регионе [2].

Таблица 1

Закон Украины "О стимулировании развития регионов", вступивший в силу с 1 января 2006 г., "Государственная стратегия регионального развития на 2006 - 2015 гг.", принятая Кабинетом Министров Украины в июле 2006 года и "Стратегия экономического и социального развития Одесской области до 2015 года", одобренная Одесским областным советом в ноябре 2006 года, содержат тезисы о необходимости повышения конкурентоспособности регионов как основы их динамичного развития, но не дают рекомендаций по количественной оценке конкурентоспособности и решений, которые могут быть приняты для ее повышения. Реализация стратегии регионального развития требует конкретных инструментов, с помощью которых стратегия будет способствовать достижению цели. Одним из таких инструментов является конкурентоспособность, ее оценка и меры, способствующие ее росту.

По нашему мнению, конкурентоспособность региона объективно и просто может быть определена по эффективности использования труда и капитала в регионе. Как известно, эффективность использования труда определяется показателем производительности труда, а эффективность использования капитала определяется фондоотдачей.

Производительность труда за ряд лет определим как отношение валового регионального продукта к численности занятых в регионе. Затем приведем показатель к безразмерному виду, определим ее индекс, как частное от деления производительности труда региона к производительности труда в стране и по данным индексов исследуемых годов определим среднюю величину индекса производительности труда (см. табл. 1).

Производительность труда по регионам Украины

Население, община, Украина	Валовой региональный продукт и численность занятых (тыс. гривен)				Производительность труда, производительность труда, (пр. нач. индекс П.)				Средняя величина индекса производительности труда (П.)
	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	
Украина	12493	14022	24487	36111	520	493	1212	1102	-
Львовская обл.	2072	2134	2063	2293	-	-	-	-	-
1. Винница	302	379	517	8123	42	685	192	1202	0,83
2. Волынская	35	33	32	30	1,6	0,67	0,2	0,6	0,6
3. Вильнюса	245	212	352	494	416	391	239	178	0,89
4. Запорожья	48	46	48	34	1,3	0,9	0,6	0,7	0,7
5. Днепропетровска	182	1025	2911	3040	35	157	148	1931	1,15
6. Днепропетровской обл.	179	170	155	154	1,2	1,0	1	1,4	-
7. Днепродзержинск	1726	2024	2016	4877	323	147	155	288	1,2
8. Днепропетровской обл.	213	203	214	206	1,1	1,0	1,2	1,29	-
9. Житомирская	285	349	421	390	510	688	838	1032	0,84
10. Закарпатская	36	31	32	52	1,7	0,7	0,2	0,2	-
11. Запорожская	231	271	406	587	350	588	139	925	0,9
12. Запорожской обл.	36	38	31	53	1,5	0,9	0,6	0,8	0,8
13. Запорожской обл.	368	659	7077	12355	9,8	984	129	1491	-
14. Запорожской обл.	85	87	73	23	1,3	1,0	0,6	1,0	1,1
15. Генического	277	278	554	311	528	839	1121	1424	0,87
16. Ивано-Франковская	32	32	43	58	1,7	0,89	0,57	0,81	-
17. Кировоградская	1512	3222	4280	5127	292	294	333	2483	1,27
18. Кременчуга	123	111	122	149	1,3	2,6	2,7	2,0	-
19. Криворожья	236	688	512	1180	3,1	910	1100	1334	0,88
20. Криворожской обл.	75	75	73	74	1,1	0,75	0,7	0,71	-
21. Кировоградской обл.	239	399	403	339	423	597	682	1251	0,73
22. Красногородская	48	45	45	23	1,2	0,8	0,6	0,74	-
23. Криворожья	643	830	774	1671	532	884	1015	1134	0,89
24. Криворожской обл.	108	85	79	102	1,7	0,9	0,9	0,76	-
25. Львовская	350	350	1047	1392	502	539	986	1237	0,9
26. Львовской обл.	103	115	128	107	1,7	0,8	0,8	0,78	-
27. Николаевская	274	410	553	794	524	745	1066	1197	0,88
28. Николаевской обл.	50	61	39	53	1,7	0,8	0,5	0,8	-
29. Одесская	202	1026	2122	1429	527	932	1210	1630	1,01
30. Одесской обл.	105	112	122	104	1,7	1,0	1,0	0,8	-
31. Полтавская	152	281	385	1393	300	134	1392	2080	1,17
32. Полтавской обл.	82	72	68	50	1,2	1,2	1,0	1,23	-
33. Ровенская	273	267	403	599	517	619	982	1382	0,77
34. Ровенской обл.	48	70	43	57	1,7	0,7	0,7	0,76	-

Таблица 2

Фондоотдача основных фондов по регионам Украины

	Валовой региональный продукт и производительность труда (млн. грн./чел.)				Производительность труда (руб./чел.)				Средняя величина индекса производитель- ности труда (ИП)
	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	
18. Одесская	345	438	482	625	559	710	662	1129	0,70
	514	65	55	53	0,99	0,73	0,72	0,87	
19. Тернопольская	155	261	338	398	481	616	520	1005	0,65
	47	45	34	35	0,66	0,75	0,76	0,80	
20. Хмельницкая	829	1181	1415	2024	582	894	1148	1869	0,80
	122	137	132	126	0,95	0,91	0,92	0,94	
21. Черновицкая	235	285	349	500	412	634	837	1089	0,80
	47	50	45	43	0,72	0,71	0,75	0,84	
22. Житомирская	295	394	488	638	523	588	652	1102	0,80
	161	179	153	154	0,77	0,7	0,71	0,86	
23. Черкасская	315	382	466	653	592	688	808	1183	0,75
	55	53	51	51	0,87	0,79	0,71	0,74	
24. Тернопольская	135	210	259	327	30	589	766	928	0,70
	39	31	34	33	0,49	0,59	0,62	0,66	
25. Тячевская	325	388	456	618	507	677	848	1226	0,75
	52	53	53	53	0,86	0,71	0,72	0,75	
26. Запорожская	408	601	739	991	444	748	762	1103	0,80
	97	81	92	87	0,68	0,75	0,72	0,86	
27. г. Днепропетровск	654	108	179	223	379	736	1241	1243	0,74
	74	39	42	177	0,93	0,77	0,70	0,74	0,77

Фондоотдачу за те же годы определим отношением валового регионального продукта, полученного в регионах к стоимости основных фондов регионов.

Затем показатель приведем к безразмерному виду, определяя его индекс как частное от деления фондоотдачи региона к фондоотдаче Украины и по данным индексов исследуемых годов определим среднюю величину индекса фондоотдачи в регионе (см.табл. 2).

Конкурентоспособность региона (K_p) определяем произведением средних величин индексов производительности труда ($ИП_{cp}$) и фондоотдачи ($ИФ_{cp}$), т.е.:

$$K_p = ИП_{cp} \cdot ИФ_{cp}.$$

Максимальная величина данного произведения будет свидетельствовать о наибольшей конкурентоспособности региона - лидера, минимальная - о наименьшей конкурентоспособности региона - аутсайдера. Средние величины конкурентоспособности будут характеризовать конкурентные и слабоконкурентные регионы.

Найменование региона, области Украины	Заданный реальный продукт стремясь к фонду				Фондоотдача и ее индекс (ИФ)				Средняя величина индекса фондоот- дачи (ИФ)	Конкуре- нтоспособ- ность обра- зования (К)
	2000 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2000 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.		
Украина	127953	20432	24449	32513	0,100	1,22	1,23	1,002	-	-
1. Винницкая	3302	5313	5107	8723	0,190	1,20	1,24	0,372	1,05	0,66
2. Волынская	12981	25412	25287	25533	1,74	1,55	1,02	1,03	-	-
3. Днепропетровская	2725	3112	3512	2424	0,782	1,20	1,265	0,334	1,12	0,76
4. Днепропетровская	12041	2902	15756	14532	1,19	1,12	1,13	1,11	-	-
5. Житомирская	13663	8055	27111	30140	0,53	1,184	1,205	0,233	0,86	0,95
6. Закарпатская	8531	27930	13391	123586	0,32	1,27	0,88	0,77	-	-
7. Запорожская	12728	2528	3316	43277	0,774	1,23	1,246	0,354	1,09	1,31
8. Ивано-Франковская	53256	188565	123097	121143	1,15	1,1	1,03	1,17	-	-
9. Кировоградская	2335	3345	4201	3347	0,53	1,155	1,212	0,294	0,92	0,68
10. Киевская	13436	2913	13114	20237	0,42	1,15	0,89	0,27	-	-
11. Кировоградская	2751	3211	4016	3297	0,787	1,25	1,205	0,349	1,17	0,65
12. Львовская	12055	22347	13386	11132	1,13	1,15	1,21	1,15	-	-
13. Луганская	2558	8629	11777	12555	0,769	1,155	1,175	0,257	0,84	0,96
14. Николаевская	24810	55405	13113	55225	1,12	1,12	0,75	0,35	-	-
15. Ровенская	2777	4518	5516	2374	0,782	1,172	1,220	0,273	0,95	0,82
16. Тернопольская	12766	2374	35763	26511	1,19	1,15	0,92	0,33	-	-
17. Харьковская	16715	36200	42720	61257	0,277	1,22	1,432	0,474	1,73	0,22
18. Одесская	2326	6868	3129	11353	0,95	1,22	1,225	0,281	1,01	0,95
	33450	22296	35232	42239	1,77	1,11	0,94	0,33	-	-
19. Днепропетровская	2759	3395	4023	3344	0,766	1,173	1,211	0,284	0,85	0,64
20. Донецкая	12055	9646	13325	15229	0,76	1,22	0,88	0,24	-	-
21. Запорожская	6433	8571	2954	13572	0,746	1,132	1,206	0,282	0,88	0,78
22. Львовская	2748	4715	43331	51546	0,38	1,15	0,86	0,23	-	-
23. Луганская	1350	6572	10547	12322	0,64	1,124	1,222	0,270	0,94	0,71
24. Николаевская	3646	44242	47785	51320	0,39	1,12	0,94	0,33	-	-
25. Ровенская	274	4705	5037	7234	0,52	1,222	1,213	0,299	0,94	0,83
26. Сумська	2812	23453	25701	26251	0,72	1,15	0,89	0,23	-	-
27. Одесска	702	10778	12792	17229	0,67	1,233	1,256	0,298	1,04	1,04
	42224	46818	23392	51173	1,17	1,15	1,08	0,23	-	-
28. Голіговська	572	7811	3853	15533	0,85	1,214	1,230	0,266	0,99	1,16
29. Рівненська	28824	56462	33795	52233	1,17	1,11	0,97	0,33	-	-
30. Сумська	2573	3467	4053	5529	0,69	1,125	1,248	0,295	1,01	0,78
	14875	16063	15346	18534	1,12	1,12	1,04	0,23	-	-
31. Сумська	2435	4382	4822	6225	0,74	1,12	1,188	0,236	0,84	0,66
	3182	2186	2965	3662	1,24	1,02	1,18	0,26	-	-

Найменшерик-з-області України	Відповідальність/підрозділ/загальні фонди (Інновації)	Он-стріб інновацій (І)			Федера- тивна інфра- структура (ІІІ)	Конкур- ентос- пособ- ність регіону (ІІІ)				
		2007г.	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.			
1. Дніпропетровська	123	257	308	392	0,61	0,76	0,22	1,24	0,94	0,61
2. Донецька	1239	339	124	148	0,91	0,93	0,7	0,9	0,94	0,61
3. Житомирська	82	101	126	264	1,25	0,65	0,95	0,22	0,82	0,36
4. Запорізька	5388	2081	793	784	0,5	0,9	0,2	0,9	0,82	0,36
5. Івано-Франківська	23	326	54	115	0,65	0,73	1,25	1,25	0,84	0,58
6. Львівська	1332	788	223	1249	0,61	0,88	0,7	0,94	0,84	0,58
7. Луганська	29	341	268	302	1,14	0,28	0,94	1,23	0,98	0,67
8. Черкаська	1448	1064	1524	234	0,99	0,88	1,	0,94	0,98	0,67
9. Чернівецька	319	352	266	148	0,7	0,34	1,25	1,25	0,88	0,65
10. Чукотська	239	180	223	238	0,84	0,84	0,5	0,94	0,80	0,65
11. Дніропетровська	126	218	249	327	1,17	0,62	0,24	1,24	0,80	0,65
12. Донецька	1167	236	125	1283	0,7	0,88	0,5	0,94	0,80	0,65
13. Закарпатська	300	356	611	1,64	0,48	0,72	1,25	1,25	0,79	0,59
14. Запорізька	1201	2965	220	240	0,99	0,70	0,7	0,75	0,79	0,59
15. Кіровоградська	43	62	739	921	1,18	0,55	0,73	1,25	0,73	0,50
16. Львівська	5888	4022	422	378	0,71	0,7	0,	0,75	0,73	0,50
17. Одеська	351	136	134	221	1,08	0,29	0,25	1,24	1,03	0,79
18. Харківська	301	414	57	674	0,7	0,	0,6	1,09	1,03	0,79

В современных условиях наметился ряд тенденций развития региональной деятельности и повышения конкурентоспособности регионов.

Первой и общей является тенденция к большей передаче ответственности из центра регионам.

Второе - региональную деятельность стали меньше ориентировать на перераспределение доходов и занятости и больше на стимулирование структурных изменений. Цель этого - достижение большей диверсификации и повышение общего потенциала и экономического роста.

Третья тенденция - государство отказывается от субсидий регионов, принимает меры, направленные на повышение конкурентоспособности и улучшение регулируемой предпринимательской среды с помощью развития инфраструктуры, обеспечивающей предпринимательскую деятельность информацией, трансфертом технологий, консалтинговых услуг.

Четвертая тенденция тесно связана с третьей - это отмена традиционных крупномасштабных схем стимулирования. Преобладает децентрализованный подход в административном управлении; стимулы направляются на создание новых инновационных проектов, а не на поддержку уже существующих.

Пятое - происходит сближение региональной и научно-технической политики. Поиск внешнего решения региональных проблем заменён поиском внутренних решений в самом регионе.

Таков анализ мировых тенденций развития региональной деятельности в целом [3]. В Украине за последние несколько лет региональная проблема стремительно выросла в одну из самых острых проблем общественного

развития. Эта проблема не ограничивается вопросами экономической, культурной или политической жизни, она пронизывает все стороны нашей жизни. Темпы перехода к рынку оказались весьма различными в центре и в провинции, обострился национальный вопрос и политические противоречия между властями разного уровня. Всё это заставляет уделять региональным проблемам повышенное внимание. Более того: региональная проблема становится вопросом о выборе пути развития.

В условиях переходной экономики Украины важнейшим аспектом региональной деятельности и роста конкурентоспособности региона является её инновационная составляющая.

Украина унаследовала от СССР громадный научно-технический потенциал (как по оценкам мировых экспертов, так и по свидетельству отечественных ученых). Украина имеет всё еще достаточно высокий уровень развития науки, известные в мире научные школы, большую долю специалистов с высшим образованием в народном хозяйстве.

Украина продолжает оставаться мировым лидером в ряде фундаментальных направлений физики, математики, химии, физиологии, медицины, в прикладных разработках лазерной и криогенной техники, новых материалов, аэрокосмической техники, средств связи и коммуникаций и т.д. В стране накоплен значительный запас нереализованных изобретений (зарубежные специалисты называют 200 тысяч неиспользованных патентов, в том числе 120 тысяч технологий для продажи). В настоящее время в силу многих причин на первое место выходит проблема сохранения этого потенциала и адаптации его к рыночным условиям.

Есть два важных обстоятельства, которые выдвигают этот фактор в число главных. Во-первых, наряду с природными ресурсами, мировой опыт показывает: экономический рост на 2/3 обеспечивается за счет применения научных знаний. Следовательно, эффективное использование научно-инновационного потенциала - один из реальных путей повышения конкурентоспособности.

Во-вторых, проводимая в Украине политика экономических реформ связывалась с иностранной помощью, которая в ожидаемом объеме не пришла. Понятно, что Украина должна рассчитывать на свои силы, свои ресурсы, а таковым является в первую очередь научно-инновационный потенциал.

Наконец, логика современной экономической жизни показывает, что реальных успехов развитые страны добились, только продвигаясь по инновационному пути развития.

Экономика современных развитых стран испытывает мощное влияние науки и новых технологий. Резко возросла научность экономического прогресса. Основная проблема формирования инновационного механизма, адекватного мировым требованиям, заключается в создании финансово-экономического комплекса условий, способствующего возрождению и стимулированию инновационной активности в рыночной среде.

Важнейший аспект данной проблемы - региональная составляющая инновационного механизма. Именно в региональном разрезе механизма хозяйств-

вования и управления способны вызревать достаточно действенные и гибкие институциональные формы поддержки инновационной активности, основанной на принципах рыночных отношений и приоритетах развития региона.

Самым реалистичным по выбору приоритетов развития региона можно считать подход, ориентированный на критерии научно-технического прогресса, развитие высоких технологий [4].

Вторым обобщающим ориентиром в выборе приоритетов научно-инновационного развития является достижение целей его социально-экономического развития.

Главная задача органов регионального управления при этом состоит в создании благоприятной экономической среды и условий для повышения инвестиционной активности в научно-инновационной сфере.

Третий момент: инновационная деятельность в регионе должна иметь селективный, строго избирательный характер, не стремясь охватить все направления научно-технического развития, а, выбрав узкие поля стратегического прорыва, по которым возможно достижение или превышение мирового технологического уровня, сконцентрировать на этих полях основную часть ограниченных централизованных, и региональных ресурсов.

Четвёртый момент: приоритеты региональной научно-технической и инновационной деятельности нужно ориентировать на деконцентрацию научного потенциала, поворот его к насущным нуждам комплексного развития и самообеспечения регионов, формирование сети технополисов и наукоградов. Каждый регион имеет свою специфическую, воспроизводственную, отраслевую и технологическую структуру, свою систему приоритетов и должен рассчитывать на собственные силы и ресурсы при реализации этой стратегии. Однако, в условиях переходной экономики таких сил и ресурсов, как правило, немного или вообще нет, поэтому необходимы государственные инновационные программы, нацеленные на оказание стартовой помощи в технологическом преобразовании регионов, на развитие инновационной инфраструктуры, подготовку кадров и т.д.

Пятый момент: Украина не может оказаться в стороне от мирового научно-технического прогресса; это было бы пагубно для её будущего. Необходимо активно включаться в мировое научное сообщество и мировой технологический рынок, находить в нём ниши и осваивать их, менять приоритеты и специфику внешнеэкономических связей, перенося постепенно центр тяжести с топливно-сырьевых, химико-металлургических на высокотехнологические машиностроительные, приборостроительные, электронные товары.

Наконец, и что особенно важно, необходимо сформировать цивилизованный рыночный механизм реализации научно-технических разработок. Речь идет, прежде всего, об инновационном мотивационном механизме, экономической поддержке инновационной активности.

В условиях общезэкономического кризиса активизация инновационной деятельности в регионе может быть обеспечена на основе разработки и реализации программы региональной инновационной деятельности; размещения на конкурсной основе средств местных бюджетов для финанси-

рования инновационных мероприятий и проектов; выпуска местных займов для реализации инновационных программ и проектов.

Конкурентоспособность региона в значительной мере зависит от конкурентоспособности предприятий, деятельность которых осуществляется на территории региона и от конкурентоспособности тех товаров, которые производят эти предприятия.

Выводы. Повышению конкурентоспособности регионов и страны, на наш взгляд, будет способствовать реализация следующего комплекса мер:

- создание условий для добросовестной конкуренции, исключающих нелегальные сговоры участников рынка с целью завышения цен, тарифов и дискриминации потребителей;
- принятие нормативно-правовых решений по прекращению необоснованного роста цен на сырьевые товары, конструкционные материалы, энергоносители, многие виды техники, провоцируемые монопольными структурами;
- усиление антимонопольного контроля за соблюдением требований законодательства о естественных монополиях, защите прав потребителей, рекламе, безопасности и качества товаров и услуг;
- объективная оценка конкурентоспособности регионов, товаропроизводителей и их товаров;
- стимулирование создания новых инновационных товаров путем предоставления налоговых и кредитных льгот, развития инфраструктуры рынка инновационных товаров, создания на основе сети Интернет информационной базы инновационных товаров, которая бы постоянно обновлялась, дополнялась, была бы доступна любому желающему пользователю, производителю, покупателю, консультантам;
- государственная информационная, консультационная и ресурсная поддержка продажи отечественных товаров на внешних рынках;
- государственная поддержка создания совместных предприятий;
- стимулирование спроса на потребительские товары путем роста заработной платы работающих;
- ипотечное кредитование населения с целью стимулирования спроса на благоустроенное жилье;
- организация кредитования населения по приемлемым процентам ставкам для развития предпринимательства, приобретения товаров длительного пользования по лизингу, в аренду, с отсрочкой платежей;
- разработка, обеспечение ресурсами, организация выполнения и анализ региональных программ развития территорий с учетом полномочий местных органов власти, определенных законами Украины: "О местном самоуправлении", "О государственном прогнозировании и разработке программ экономического и социального развития Украины", "О стимулировании развития регионов", а также Постановлением КМУ "Государственная стратегия регионального развития на 2006 - 2015 гг.>";
- создание информационной базы для анализа и прогнозирования конкурентоспособности регионов и страны, отражающей налоговую, бюд-

жетную, инвестиционную, кредитную, демографическую политику регионов и государства;

- введение в стране стандартов и норм, согласующихся с ВТО и мировой практикой;
- активизация сотрудничества со Всемирной Торговой Организацией, СНГ и другими международными структурами;
- реализация методических основ оценки конкурентоспособности региона, как инструмента обоснования решения инвестора о наиболее эффективном использовании инвестиций.

Литература

1. Агеева Н.Г. Справочник по конкуренции и конкурентоспособности. - Курган: КГУ, 2002. - 120 с.
2. Борисенко З.М. Основы конкурентной политики. - К.: Таксон, 2004. - 704 с.
3. Костусев А.А. Конкурентная политика в Украине. Монография. - К.: КНЭУ, 2004. - 312 с.
4. Шеховцева Л.С. Конкурентоспособность региона: факторы и метод создания // Маркетинг в России и за рубежом, 2001, № 4. - С. 12 - 21.

Ганжуренко И.В.

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ СОЗДАНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ ПРОДУКЦИИ

Аннотация. Проанализирована одна из основных характеристик инновационного предприятия - его готовность создавать конкурентоспособную продукцию. Основой ее оценки является научно-технологический потенциал, система обработки инновационных проектов и научно-исследовательский задел разработок.

Ключевые слова: предприятие, инновация, потенциал, методика, оценка, индикатор, этап.

Введение. Настоящая статья продолжает и развивает идеи и принципы, изложенные в работе [1]. Основное влияние на экономику страны или региона оказывают результаты деятельности крупных и средних предприятий. Реализация их инновационного потенциала выражается в выпуске новых конкурентоспособных товаров, совершенствовании процессов и технологий производства и, в конечном счете, в повышении конкурентоспособности предприятий и экономики в целом.

Постановка задачи. В настоящее время нет единого устоявшегося определения инновационного потенциала предприятия, так же, как нет отработанных на практике комплексных методик его оценки.

Из существующих подходов выделим следующие:

1. На основе анализа внутренней среды предприятия инновационный потенциал определен как мера готовности выполнять задачи, обеспечивающие достижение поставленной инновационной цели, то есть мера готовности к реализации инновационного проекта, программы инновационных преобразований или внедрения инноваций [2].

2. В работе [3] под инновационным потенциалом понимается система факторов и условий, необходимых для осуществления инновационного процесса. За основу оценки состояния инновационного потенциала принимаются возможности, которыми располагает предприятие для собственной инновационной деятельности.

В работе [3] инновационный потенциал определяется как совокупность:

- продуктов, находящихся на разных стадиях разработки, освоения или расширения производства;
- возможностей финансовых, технологических, научно-технических и кадровых создавать, производить и совершенствовать продукцию;
- умений организовать разработку, производство, продажу товаров лучших, чем у конкурентов, наиболее полно соответствующих настоящим и будущим требованиям покупателей, своевременную замену продуктов, не пользующихся спросом.

Инновационный потенциал измеряется путем оценки инновационной восприимчивости, инновационной активности и конкурентоспособности предприятия в целом. Комплексный подход к пониманию инновационного потенциала позволяет более точно определить направления его оценки.

Результаты. Каждый раздел предлагаемой методики включает в себя:

1. Индикаторы оценки состояния инновационных процессов. В каждом этапе, исходя из принципа необходимости и достаточности по разработанным процедурам, определяется набор индикаторов оценки состояния инновационных процессов, т. е. набор характеристик, по значению которых можно судить о качестве отдельных аспектов и процесса в целом. Для индикатора важными являются следующие характеристики:

- а) точность описания;
- б) измеримость.

2. Карту оценки по индикаторам. Карта оценки представляет собой качественное или количественное описание состояния индикатора. Для индикаторов этапов (там, где это необходимо) определена норма, т. е. характеристика среднего, стабильного, приемлемого состояния. Два уровня выше нормы характеризуют достоинства и преимущества, а два уровня ниже характеризуют слабые стороны и риски индикатора.

3. Профиль зрелости раздела. Профиль зрелости – комплексная оценка раздела, представленная в виде таблицы, включающей все индикаторы раздела с простоявленными оценками. Еще одним инструментом анализа являются «Главные вопросы».

Ответы на них должен дать эксперт на основе всей полученной информации. Структура этапов, выделенные индикаторы и «Главные вопросы» позволяют с достаточной точностью и полнотой сформулировать перечень вопросов анкеты, и тем интервью.

Процесс выработки индикаторов и «Главных вопросов» носит итерационный характер.

В настоящей работе проводится анализ этапа «Готовность предприятия создавать конкурентоспособную продукцию».

Итоговыми (корректированными) «Главными вопросами» этого этапа являются:

1. Способен ли существующий уровень техники и технологии предприятия обеспечить конкурентоспособность основной номенклатуры продукции и инновационной продукции и на какой период времени?

2. Объединены ли механизмы реализации инноваций на предприятии в единую эффективную систему?

3. На какой период времени существующий задел разработок, конструкторско технологической документации и объем исследований с другими партнерами способен обеспечить устойчивую конкурентоспособность инновационной продукции предприятия на украинском и/или зарубежном рынках?

Выбор необходимого и достаточного числа индикаторов осуществляется по принципу анализа Парето, сущность которого заключается в том, что 20% причин обуславливают 80% воздействия.

На первом этапе было выбрано большое количество характеристик готовности предприятия создавать конкурентоспособную продукцию (более 20).

Этот выбор проходил следующим образом.

Во-первых, часть индикаторов была предложена практиками на основе имеющегося опыта работы на промышленных предприятиях.

Во-вторых, часть индикаторов была определена на основе анализа процесса создания нового продукта и рисков при принятии решения о выделении необходимых ресурсов в условиях недостатка информации.

И, в-третьих, ряд индикаторов был разработан исходя из важности определенных характеристик, с точки зрения потребителя, с точки зрения самого предприятия и с точки зрения реализации инновационного проекта.

Результатом проведенного анализа является выбор трех близких по значимости индикаторов:

1. Научно-технологический потенциал.

2. Система отработки инновационных проектов: организация, регламентация, интенсивность и качество процесса реализации нововведений.

3. НИОКР-ий задел, накопленный опыт, конструкторско-технологический и эксплуатационный уровень разработок.

Другие разработанные индикаторы имеют гораздо меньшую значимость по сравнению с выбранными.

Рассмотрим детально выработанные индикаторы.

Первый индикатор – «научно технологический потенциал».

Научно-технологический потенциал – это совокупность оборудования и технологий производства, имеющихся на данном предприятии.

Оценка индикатора включает в себя следующие шаги:

1. Оценка существующего уровня оборудования и технологий, используемых для производства продукции (в том числе инновационной).

2. Возможность этого оборудования и технологий обеспечить в краткосрочной и долгосрочной перспективе выпуск продукции, конкурентоспособной на украинском и мировом рынках.

3. Оценка планов и мероприятий по модернизации и приобретению но-

вого оборудования, усовершенствованию технологических процессов, расшивке «узких мест» и т. д., обеспечивающих выпуск конкурентоспособной продукции.

Второй индикатор – «Система отработки инновационных проектов: организация, регламентация, интенсивность и качество процесса реализации нововведений».

Система отработки инновационных проектов представляет собой совокупность задействованных в реализации инноваций структурных элементов предприятия (в том числе временных коллективов), их функции и взаимосвязи. Эта система обеспечивает эффективное использование научно-технологического потенциала для реализации имеющегося задела по НИОКР.

Оценка индикатора включает в себя следующие шаги:

1. Оценка организации системы: перечень подразделений или других структурных элементов предприятия, включенных в реализацию инноваций, их функции.

2. Оценка сложившихся отношений и взаимодействий подразделений и специалистов в процессе создания и освоения инноваций, а также сравнение с действующими на предприятии стандартами и регламентами.

3. Оценка интенсивности процесса реализации нововведений путем определения показателя инновационности ТАТ и количества реализуемых инновационных проектов. ТАТ (turn around time) – период времени с момента осознания потребности или спроса на новый продукт до момента его отправки на рынок потребителю в значимом для предприятия количестве.

4. Оценка качества функционирования системы отработки проектов: выявление «узких мест», содержащих или останавливающих реализацию инновационных проектов, определение доли продаж инновационной продукции, которая показывает количество и качество инновационных проектов, успешно прошедших все этапы реализации.

Третий индикатор – задел по НИОКР, накопленный опыт, конструкторско технологический и эксплуатационный уровень разработок.

Этот индикатор позволяет нам качественно и количественно оценить состояние имеющегося на предприятии задела по НИОКР.

Оценка индикатора включает в себя следующие шаги:

1. Оценка количества разработок на предприятии, находящихся на разных стадиях инновационного процесса, начиная с этапа исследований и заканчивая серийным производством.

2. Оценка задела по НИОКР разработок, с точки зрения источников его формирования: собственные научно-исследовательские и опытно-конструкторские подразделения, научно-образовательный комплекс, рынок технологий и разработок. Оценивается накопленный опыт сотрудничества предприятия с организациями НОК и опыт реализации совместных проектов. В некоторых случаях непосредственно на предприятии задел по НИОКР может быть минимален, но очень сильно развито взаимодействие с научной организацией, примером такой ситуации является «фирменная наука».

3. Оценка качественных характеристик реализации задела по НИОКР путем сравнения конструкторско-технологического уровня разработок с

общеотраслевым, мировым уровнем, а также на основе соответствия эксплуатационного уровня разработок требованиям потребителя. В выбранной совокупности индикаторов ведущее место занимает индикатор «Система отработки инновационных проектов: организация, регламентация, интенсивность и качество процесса реализации нововведений. Это означает, что в нормативной модели. Готовность предприятия создавать конкурентоспособную продукцию» он должен отражать опережающее развитие системы отработки инновационных проектов по сравнению с накопленным заделом по НИОКР и технико-технологическим потенциалом. В противном случае отсутствие или разбалансированность системы отработки проектов будет сдерживать использование технико-технологического потенциала и реализацию задела по НИОКР.

1. Научно-технологический потенциал

Научно-технологическая структура производства предприятия позволяет осуществлять полный замкнутый цикл технологических операций по изготовлению продукции: металлообработку, литье, штамповку, прессовку и т. д.

Проводимая на предприятии технологическая модернизация направлена:

- замену устаревшего и энергоемкого оборудования;
- повышение качества и снижение издержек по изготовлению изделий;
- внедрение современных технологий обработки материалов;
- устранение дисбаланса производственных мощностей в технологических цепочках.

Заменяемое и модернизируемое оборудование и технологии в основном соответствуют лучшему отраслевому, а по некоторым видам оборудования и технологий – мировому уровню.

Проводимая технологическая модернизация также позволяет расширить спектр услуг, оказываемых предприятием на стороне (изготовление оснастки, литье), сделать это направление деятельности доходным бизнесом.

Научно-технологический потенциал позволяет выпускать конкурентоспособную на мировом рынке продукцию, однако на сегодняшний день продажи такой продукции имеют единичный характер.

Индикатор «научно-технологический потенциал» имеет тенденцию к улучшению по следующим причинам:

- наличие долгосрочных целей (программы) технологической модернизации процессов;
- существующий размер инвестиций в технологическую модернизацию;
- увеличение количества объектов интеллектуальной собственности, используемых в производстве инновационной продукции.

2. Система отработки инновационных проектов

На предприятии сформирована система, позволяющая выполнить весь комплекс работ по разработке и освоению новых изделий: проведение исследований и испытаний, разработка конструкторской и технологической документации, изготовление оснастки, подготовка и освоение производства.

Регламентация взаимодействия подразделений и специалистов в процессе создания и освоения новых изделий и технологий осуществляется на основе:

а) внутренних стандартов предприятия, регламентирующих ключевые зоны взаимодействия, такие как:

- «Порядок разработки конструкторской документации на новую продукцию и внесение в нее изменений»;
- «Порядок разработки технологической документации и внесение в нее изменений».

Эти стандарты и регламенты являются необходимыми документами для организации эффективного взаимодействия и управления инновационными процессами предприятия, а также распределения полномочий и ответственности; оперативных решений руководителей предприятия и главных специалистов в случае отсутствия регламентирующих документов но тем или иным производственным ситуациям.

Стандарты, регламентирующие проведение научно-исследовательской стадии работ по созданию инновационной продукции на предприятии, отсутствуют из-за незначительного объема работ данного профиля.

Интенсивность инновационной деятельности обеспечивается высоким уровнем мотивации достижения поставленных перед разработчиками задач. Организация процесса создания и освоения новой продукции и технологий осуществляется на основе действующей линейно-функциональной структуры с элементами проектного управления.

Качество процесса реализации нововведений позволяет обеспечить готовность предприятия создать конкурентоспособную продукцию, однако оно отстает от формирующегося научно-технологического потенциала и задела по НИОКР разработок. Темпы и качество инновационных процессов на предприятии не удовлетворяют руководство.

3. Задел по НИОКР, накопленный опыт

Предприятие использует собственный задел по НИОКР разработок, расширяющих параметрический ряд выпускаемой продукции. Конструкторско-технологический уровень разработок ориентирован на требования потребителей и соответствует общеотраслевому уровню. Разработка конструкторско-технологической документации осуществляется с использованием современных пакетов прикладных программ. Исследования и испытания новых изделий осуществляются на собственной лабораторной базе. Активно используются различные источники информации для формирования базовых эксплуатационных характеристик (технического задания) разрабатываемых изделий. Предприятие заинтересовано во взаимодействии со структурными подразделениями НОК по совершенствованию технологических процессов, но при этом имеются сложности и проблемы взаимодействия, связанные, с одной стороны, со сложностью и спецификой решения технических и технологических задач предприятия, а с другой стороны – с неготовностью быстро и в полном объеме решать их структурами НОК.

Вывод. Описанный функциональный раздел «Готовность предприятия создавать конкурентоспособную продукцию» является первым и занимает важное место в разрабатываемой методике комплексной оценки инновационного потенциала промышленного предприятия. Полученная в этом разделе информация используется в других разделах методики.

Литература

- Ганжуленко И.В., Костючек О.М., Рудык А.М., Сова С.К. Структура собственности корпоративного предприятия / Под ред. проф. Захарченко В.И. - Одесса: Наука и техника. 2007 (в печати).
- Гунин В.Н. и др. Управление инновациями: 17 модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 7. - М.: Инфра-М. - 2000. - 252 с.
- Захарченко В.И. Нововведения: мотивация, моделирование, эффективность. - Одесса: ОИУМ, - 2002. - 278 с.
- Осипов П.В. Интегральный производственный потенциал пищевой промышленности. - Одесса: ИПРЭИ НАНУ. - 2004. - 289 с.
- Экономический потенциал административных и производственных систем / Под общ. ред. проф. Балацкого О.Ф. - Сумы: ИТД «Университетская книга». - 2006. - 973 с.

Захарченко В.И.

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА МАРКЕТИНГА В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Аннотация. Представлены направления трансформации банковской сферы, обзор существующих концепций маркетинга, практическая реализация механизма банковского маркетинга в Одесском регионе.

Ключевые слова: маркетинг, концепция, принцип, концентрация, стратегия, банк, логистика, совместные ценности.

Введение. Если появление науки маркетинг можно отнести к 1950-м годам, как следствие взрывного развития производительных сил в послевоенном мире, то в банковской деятельности маркетинг стал использоваться в 1970-е годы. Несмотря на то, что большинство из концептуальных принципов, которые существуют в банковской деятельности, имеют место и в промышленности, очень важно понять, что во многих вопросах банковская деятельность имеет существенные отличия (1). В результате ряд принципов и отношений, что установились в промышленности, не могут быть использованы в банковской сфере, даже со сменой определенных акцентов.

Результаты. Мировая банковская система конца 1960-х годов переживала существенные перемены. Конкуренция, которая особенно обострилась в 1970-х годах, была обусловлена рядом причин:

- Банковская индустрия имела тенденцию к интернационализации.
- Появились новые рынки капиталов, которые трансформировали традиционные системы аккумуляции средств.
- Банковская система начала диверсифицироваться.
- Банковская индустрия отождествлялась с растущим количеством небанковских организаций, которые имели приемлемые возможности для деятельности в специфических отраслях экономики.
- На банковское производство в дальнейшем значительное влияние имела та или иная технология.

6. Росла конкуренция по обслуживанию физических лиц.

В таких условиях только надежные и консервативные банки, имеющие значительные собственные средства и их ресурсы могут выдерживать даже сбои в экономике и политических изменениях, могут позволить себе ориентироваться на одну маркетинговую концепцию на протяжении 3-5 лет. Другие меняют свою концепцию оперативно, в зависимости от динамики внешних и внутренних факторов, в то же время необходимо отметить, что на практике ни одна концепция в чистом виде не встречается.

В банковском предпринимательстве, с нашей точки зрения, могут применяться следующие концепции маркетинга:

1. Сервисная концепция. Согласно ей клиенты при выборе банка ориентируются на доступные услуги, имеющие невысокую цену. В связи с этим банки, придерживающиеся данной концепции, предлагают преимущественно традиционные услуги, имеющие высокую эффективность (прибыльность).

Данную концепцию банки выбирают при следующих условиях: основная часть реальных и потенциальных клиентов банка имеет невысокие доходы, спрос на банковские услуги равен предложению или превышает его; растёт клиентская база банка и на этой основе сокращаются его условно постоянные расходы, что позволяет выделять средства для увеличения доли отдельных услуг банка на рынке.

Усилия руководства банков, придерживающихся сервисной концепции маркетинга, направлены прежде всего на исследование мотивации при выборе банка и причины побуждающих их к переводу из одного банка в другой и подготовке предложений по росту клиентской базы банка на основе совершенствования банковских технологий.

2. Параметрическая концепция. Основной принцип этой концепции состоит в привлечении клиентов к тем услугам банка, которые по своим характеристикам и качествам превосходят аналоги предлагаемые конкурентами и тем самым дают потребителям большие выгоды. Банки в таком случае направляют немалые усилия на повышение качества предоставляемых услуг. Чаще всего параметрической концепции придерживаются банки и финансово-кредитные институты, предоставляющие услуги, которые отличаются не традиционностью, индивидуальностью, иногда уникальностью и высокой ценой (лизинговые, аудиторские услуги).

Отметим некоторые факторы, на которых базируется параметрическая концепция маркетинга: на качественных характеристиках уровня предоставляемых банковских услуг; на учете политической и экономической конъюнктуры влияющей на качество услуг; на снижение риска при предоставлении банковских услуг.

3. Коммерческая концепция или концепция интенсификации коммерческих усилий. Она основывается на активной информации и рекламе банковских услуг на основе маркетинговых исследований, чтобы обеспечить необходимый уровень привлечения клиентов и роста объема реализации услуг. Типичным приемом использования этой концепции является активное создание банками страховых компаний, пенсионных фондов, лизинговых компаний

с целью привлечения клиентов комплексным обслуживанием включая нетрадиционные услуги, «ноу-хау», предоставляя консультации в различных областях бизнеса и т.д. Для реализации этой концепции банки создают многофункциональную службу маркетинга. Ее цели преимущественно среднесрочные: за счет проведения более агрессивной, чем у конкурентов, рекламной компании и активной личной продажи.

4. Адресная маркетинговая концепция. Согласно ей - рост объема потребления банковских услуг можно обеспечить в основном после проведения анализа потребностей и мотивации спроса отдельных социальных групп населения или контактных аудиторий на эти услуги, и разработки на этой основе адресного предложения по продвижению банковских услуг. Иными словами, маркетинг должен начаться с анализа спроса и предложения на ту или иную банковскую услугу и только после этого составляются предложения и программы по их продвижению.

Банки, придерживающиеся адресной маркетинговой концепции, чаще чем другие имеют свой товарный знак или девиз, а также представляют полный комплекс банковских услуг.

Общую взаимосвязь вышеперечисленных четырех концепций маркетинга можно изобразить графически, где, по одной оси (горизонтальной) отражается степень формализации поведения коммерческого банка на рынке, а по другой (вертикальной) - степень демократичности (консервативности) взаимоотношений с клиентами (рис.1).

В квадрате «Ракета» находятся банки, которые успешно реализуют интересы клиентов, получая при этом значительные прибыли. Такие банки чаще всего занимают в рейтингах надежности лидирующее место. Банки, относимые в данный квадрат, предоставляют на высоком качественном уровне весь комплекс услуг. Клиенты банка этого квадрата, как правило, финансово устойчивы и имеют положительную кредитную историю.

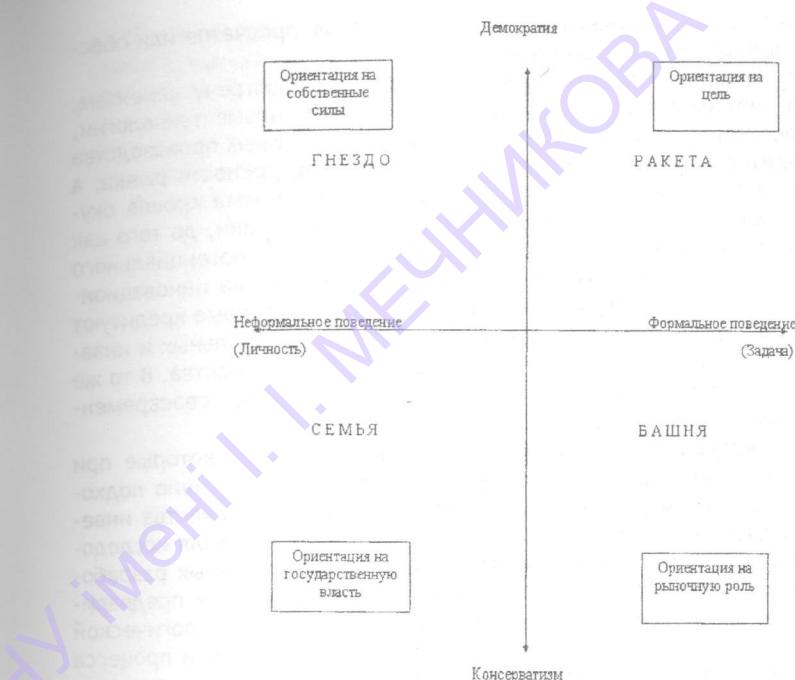


Рис.1. Классификация коммерческих банков по принципу: «Формальное-неформальное поведение, демократия-консерватизм» (матрица классификации)

К квадрату «Башня» - можно отнести банки, клиенты которых ориентируются на авторитетность своего банка на рынке банковских услуг. В связи с тем, что при обеспечении высокой прибыльности банка от конкретной услуги, клиент нередко за данную услугу платит более высокую цену, чем в других банках. В данном квадрате чаще всего находятся банки, желающие без больших затрат в банковские технологии, получать высокую прибыль. Нахождение банков в этом квадрате может длиться ограниченный срок, а далее у таких банков снижается авторитет в мире бизнеса и клиенты, а также конкуренты, переводят свои счета в другие банки. Не меняя впоследствии своей тактики, банки этого квадрата в перспективе ждут финансовые трудности.

Квадрат «Семья» - вариант активного сотрудничества с органами власти местного и центрального управления. Здесь возможен, как в случае банка «Украина», вариант недобросовестного выполнения принятых договорных обязательств банком (по возврату депозитов и вкладов, по своевременному проведению платежных поручений клиентов), при несвоевременном выполнении обязательств со стороны клиентов (по возврату

кредитов) и из-за экономических или маркетинговых просчетов или обесценивания приобретенных банков ценных бумаг.

Квадрат «Гнездо» - сюда относят банки идущие навстречу клиентам, которые за счет банковских ссуд, нередко внедряют новые технологии, изменяют ассортиментную политику или наращивают объем производства без предварительных маркетинговых проработок о потребности рынка, а именно: внедряют новые технологии без реального расчета сроков окупаемости проекта; изменяют ассортиментный ряд продукции, до того как покупатель готов платить за новшество, то есть объем потенциального спроса недостаточен для того, чтобы окупились расходы на инновационные работы. Кроме того, сюда можно отнести и банки, которые кредитуют клиентов производящих товары для детей, престарелых, больных и инвалидов и имеющие в этой связи определенные льготы государства. В то же время предоставляемые им льготы не всегда обеспечивают своевременное погашение заемных средств.

В данный квадрат матрицы чаще всего относят банки, которые при рассмотрении заявки на получение кредита неквалифицированно подходят к представленным документам в части: количества и качества инвестиций в инновацию (доля затрат на инновацию в прибыли; доля исследовательских затрат в прибыли; доли затрат новых, оригинальных разработок в прибыли); взаимоотношений с конкурентами (на этапах предварительного анализа и процесса производства; на этапе технологической разработки товара; в организационном направлении); динамики процесса выпуска новой продукции (частота появления новой продукции; длительность жизненного цикла продукции); динамика конкурентоспособности товара (технологические модификации товара; моральное старение продукции; чувствительность технологии к государственному регулированию; чувствительность технологии к давлению потребителей и т.д.).

На практике взаимоотношения банка с клиентом в чистом виде нельзя отнести к какому-либо конкретному квадрату. Можно только определить превалирующие взаимоотношения (по сумме координатных точек при оценке взаимоотношений интересов банка и клиента) и отнести их к конкретному квадрату.

Несколько обоснованно необходимо рассматривать пятую концепцию.

5. Социально-этическая концепция, основывается на том, что целевая философия, идеология, стратегия и политика банка, ориентируется на приоритет общечеловеческих, а не узковедомственных интересов. Иногда эту концепцию называют «ориентированной на человека», или «концепцией интеллектуального потребления».

Один из ветеранов такого подхода - концепция «7-С» (рис. 2). В ней с помощью инструментов маркетинга достигается равновесие между интересами потребителей, производителей и обществом в целом. Иными словами, в процессе удовлетворения запросов клиентов, банки получают свою прибыль и общество (через клиентов и банк) получает свою долю в форме бюджетных отчислений или строительства социальных объектов (3).

Все элементы системы «7-С» имеют конкретное содержание. Они являются зависимыми переменными (от различных внешних и внутренних факторов). В свою очередь, некоторые из этих «7-С» состоят из нескольких «С-составляющих». Эта система маркетинга была создана и развивается для банков, где ее реализация в полном объеме требует значительных материальных затрат.

Рассмотрим элементы системы «7-С»:

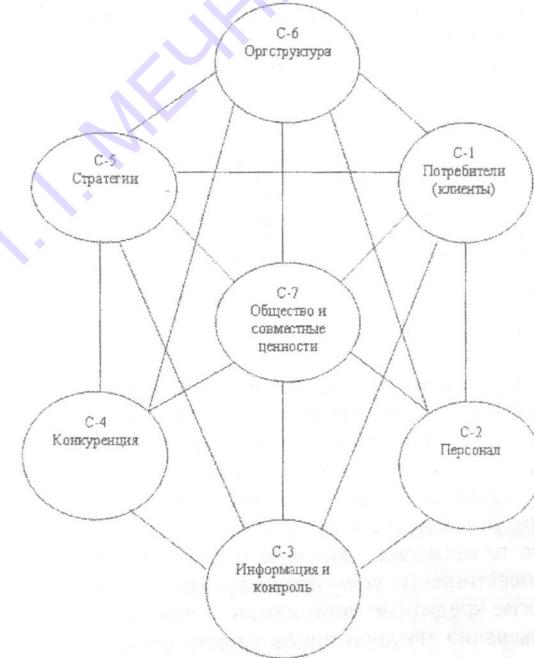


Рис. 2. Вариант маркетинговой концепции для коммерческого банка по схеме 7-С

С-1 - клиент банка или потребитель банковской услуги. Любой банк существует только тогда, когда существует потребитель на его услугу. Банк и потребитель встречаются на рынке. Банки проводят глубокий анализ клиентской базы в частности по объемным показателям, по финансовым показателям, по платежеспособности, изучается кредитная история клиента или потенциального потребителя банковской услуги.

Усиление конкуренции между банками требует особого внимания к проблеме организации отношений с каждым клиентом, установлению организованных отношений с клиентскими аудиториями.

На практике, маркетинг в банке рассматривается как инструмент межбанковских войн в борьбе за клиентуру. Превалирует концепция, суть ко-

торой заключается в удовлетворении нужд клиентов при одновременном достижении превосходства над конкурентами. Ориентация на конкурентов не противоречит ориентации на потребителя. Напротив она усиливает ее, поскольку банки поставлены в условия, когда удовлетворение потребностей клиентов требует максимального учета всех достижений в области новых продуктов и технологий.

В связи с этим важен анализ клиентской базы. Самый простой анализ клиентской базы включает градацию клиентуры по доли категории клиентов в совокупной клиентской базе и ее оборотам, соответственно в валовом обороте. Здесь показателен пример одного крупного регионального банка (табл.1).

Анализ клиентской базы

Клиенты	Доля в клиентской базе, %	Доля в оборотах, %
Крупные	2	57
Средние	7	25
Мелкие	91	18

Из него видно, себестоимость обслуживания одного мелкого клиента многократно превышает себестоимость обслуживания одного крупного клиента. Но с другой стороны, текущий убыток, который приносят мелкие клиенты, скорее нужно рассматривать, как инвестиции в будущую клиентскую инфраструктуру. Такая ситуация напоминает элементы венчурного финансирования: инвестируются десятки проектов, половина из которых погибает в первый год, зато те несколько, которые через пару лет встанут на ноги - с лихвой окупят инвестиции по всем проектам. Но такую политику могут позволить себе немногие кредитные организации и поэтому в зависимости от приоритетности повышения текущей прибыльности банка не следует исключать возможность повышения платы за обслуживание для убыточной категории клиентов, с целью их массового оттока, оптимизации структуры клиентской базы и как следствия - сокращения убытков (2).

С-2 - персонал. Здесь рассмотрим только клиентский отдел банка.

Соотношение сотрудников клиентского отдела к персоналу банка в целом, составляет в среднем примерно от 0,5 % до 5,0 %, и зависит преимущественно от позиционирования банка и его организационной структуры.

Стимулирование сотрудников чаще всего ведется по следующей схеме: оклад+бонус от оборота/остатка по привлеченным клиентам. В начислении бонуса можно выделить два подхода:

- 1) дифференцированный бонус от оборота/остатка;
- 2) обнуляющийся бонус от оборота/остатка.

В первом случае бонус зависит от времени прошедшего с открытия клиентом счета - чем раньше открыт счет, тем меньше процент. Во второй схеме, результат работы сотрудника периодически обнуляется.

Также к рассмотренным выше схемам нередко устанавливаются обязательные нормативы, после выполнения которых и начинается непосредственно премирование сотрудника. Использование описанных выше схем премирования сотрудников позволяет повысить показатель прироста клиентуры до 10% от общей клиентской базы в месяц.

С-3 - информация и контроль. Характеристику данного блока предоставим в отдельном исследовании. Только отметим, что при составлении схем важно не забывать об обратных связях, знаках этих связей и системах регулирования устойчивого поведения организации.

С-4 - конкуренция. Процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы между производителями, потребителями за наиболее выгодные условия реализации своих целей.

Достижение максимальной конкурентоспособности связано с оказанием услуги, которая обладает уникальными качествами, что делает ее практически незаменимой, а, следовательно, малозластичной по цене. Часто на практике приобретение краткосрочных преимуществ может приводить в противоречие с решением долгосрочных стратегических проблем повышения конкурентоспособности.

Сегодня специалисты обращают внимание на такое явление, как территориальная концентрация банковской сферы. Это процесс сосредоточения коммерческих банков и других кредитных учреждений в определенных центрах. В таблице 2 приведем только те центры Украины, где особенно велика конкуренция и борьба за клиентов.

Таблица 2
Уровень территориальной концентрации коммерческих банков
в крупных городах (центрах) Украины (нач. 2000-х)

Банковские центры	Количество коммерческих банков	Общая величина показателей в центре, млн. грн.			Часть центра в Украине, %		
		уставного фонда	капитала	активов	в общей численности коммерческих банков	в уставном фонде	в объеме капитала
Киев	78	1832,3	3555,0	47638,4	50,3	59,8	61,3
Харьков	13	229,8	317,2	1238,6	8,4	7,5	5,5
Днепропетровск	10	279,5	429,6	6214,9	6,5	9,1	7,4
Одесса	9	104,7	120,9	478,2	5,8	3,4	2,1
Донецк	8	110,4	383,5	2578,7	5,2	3,6	6,6
Запорожье	6	80,4	372,0	1578,6	3,9	2,6	6,4
Львов	5	104,4	133,4	580,4	3,2	3,4	2,3
							0,9

В целом конкурентоспособность коммерческого банка определяется разнообразием и качеством предоставляемых услуг клиентам. Возьмем пример - АКБ «Имэксбанк». В 2002 г. основными направлениями его деятельности были расчетно-кассовое обслуживание в иностранной валюте клиентов банка (юридических и физических лиц); организация валютного контроля по экспортным, импортным и расчетным операциям клиентов; валютообменные операции, как с наличными, так и безналичными средствами; расширение сети пунктов обмена валют, повышение эффективности их работы и многое другое. Банк предоставляет своим клиентам любые, предусмотренные законодательством и внешнеэкономическими договорами, формы международных расчетов. Наиболее часто применяется банковский перевод. Также используется аккредитивная форма расчетов. По состоянию на 01.01.2003 г. в АКБ «Имэксбанк» открыто 45 обменных пунктов, из которых 35 работают на территории г. Одессы и 10 в Одесской области. Все пункты банка - собственные. В отличие от других банков, АКБ «Имэксбанк» не открывал обменных пунктов на основании агентских соглашений, осуществляя последовательную политику, направленную на формирование цивилизованных условий в данном сегменте рынка банковских услуг. Некоторые из пунктов работают круглосуточно. Все они имеют экономически выгодное расположение: рынки, торговые точки, паркинг. В условиях ужесточения конкуренции со стороны черного рынка, вызванной введением сбора в Пенсионный фонд на банковские операции по обмену валюты, банк проводит активную политику по у становлению курсов покупки-продажи валют, что позволило переломить негативные тенденции и на основе стабильной и эффективной работы имеющихся обменных пунктов продолжать развивать и наращивать их сеть. Популярной остается АКБ «Имэксбанк» по предоставлению гражданам и организациям в имущественный наем индивидуальных сейф-ячеек для хранения ценностей и документов со стопроцентной гарантией на обеспечение тайны всех вложений.

С-5 - стратегии. Специфика банковского маркетинга обусловлена характером деятельности самого банка. С одной стороны, он удовлетворяет потребности клиентов (хозяйствующих субъектов и населения) в кредитах, с другой - принимает средства различных собственников, тем самым становясь распорядителем и хранителем совокупного общественного капитала. Характерная черта банковской деятельности - соединение интересов клиентов и самого банка. Поэтому достаточно логичным является обращение руководства и персонала к концепции банковского маркетинга, основными целями которого являются:

- повышение эффективности (прибыльности) банковской деятельности;
- сохранение ликвидного баланса;
- оптимальное объединение объема, структуры и качества услуг соответственно потребностям клиентов;
- слаженная производственная и коммерческая работа на всех уровнях с использованием обратных связей (контроля);
- обучение и повышение квалификации персонала.

Решение перечисленных вопросов возможно в рамках маркетинговой концепции, конкретная реализация которой зависит от уровня развития рыночных отношений в стране. Первым и наиболее ответственным шагом

в этом направлении должно быть формирование основного задания (миссии) банка и выбор стратегии его развития. В таблице 3 представлены возможные критерии такого выбора для АКБ «Имэксбанк» (г.Одесса).

Основное задание (миссия) АКБ «Имэксбанк» направлено на качественное и оперативное предоставление клиентам широкого спектра услуг, охватывающих практически все сферы банковской деятельности, что в целом должно содействовать развитию предпринимательских структур, способствовать наращиванию экспорта товаров, насыщению внутреннего рынка разнообразной продукцией, расширению жилищного строительства, развитию внешнеэкономических связей, внедрению разносторонних форм расчетов, позитивно влияющих на ускорение прохождения платежей и погашение взаимной задолженности клиентов, более полное предоставление услуг населению по валютным операциям, депозитным вкладам, коммунальным платежам и другим видам услуг (из заявления Н.Скорика - председателя правления АКБ «Имэксбанк»).

Для создания условий стабильной работы банка, обеспечения его платежеспособности решена основная проблема - увеличен уставной капитал, который, благодаря усилиям акционеров, возрос с 12 млн. грн. до 24 млн. грн. при сумме объявленного уставного капитала 24 млн. грн. С учетом сформированных фондов, капитал банка, по методике расчета нормативных указаний НБУ, составил на 01.01.2001 г. - 39,6 млн. грн.

В 2000 г. НБУ дважды расширял лицензию АКБ «Имэксбанк». Банк получил право на проведение операций по кассовому исполнению местного бюджета,

Таблица 3
Критерии выбора маркетинговой стратегии развития коммерческого банка

Стратегия развития	Характеристика рынка	Задание банку	Неучитываемые особенности	Преимущества	Недостатки
1	2	3	4	5	6
Модернизация банковских технологий	Сложность клиентов к широким и доступным по цене услугам	Совершенствование организации деятельности банка, снижение затрат и цен на банковские продукты	Не удовлетворяются запросами выше средних у клиентов	Расчеты на большой сегмент рынка	Силы и средства банка сильно расходуются
Качество банковского продукта	Предложение превосходства банковского сервиса высокого качества	Улучшение качества обслуживания клиентов	Не учитывается уровень платежеспособности ряда клиентов	Риск сбоя. Перманентность стратегии и стабильность доходов	Потребительский спрос может резко колебаться
Интенсификация рекламных усилий	Повышение уровня реализации продуктов	Активизация усилий в области стимулирования спроса	Возможный изначальный эффект от рекламных компаний	Экономичность. Быстрое присвоение на обострение других клиентов	Бык сильно зависит от коньонктуры рынка и может долго撐ять положение лидера
Внедрение долгосрочной концепции банковского маркетинга	Усиление конкуренции на финансовых рынках	Удержание влияния потребителей на целевые рынки, предоставление уникальных услуг	Независимость банка в создании положительного имиджа у общественности	Снижение негативных влияний сильных конкурентов и поднятие привлекательности в отдельных сегментах	В большинстве сегментах часто возникает острая конкуренция и отсутствие постоянной клиентуры
Внедрение концепции социально-политического маркетинга	Рост влияния общественного мнения, юридическое оформление прав потребителей	Объединение стратегического направления развития банка с общественными интересами	Возможная ограниченность внутренних ресурсов банка	Сохранение стабильного положения. Сохраняется преданность клиентов и популярность у клиентской базы	Большой объем информации о потребностях потребителей. Существует угроза старения соответствующего продукта

ведение бюджетных счетов клиентов и счетов внебюджетных фондов. В отчетный период получены также лицензии НБУ и Министерства финансов Украины на осуществление операций с драгоценными металлами. Необходимо отметить, что АКБ «Имэксбанк» - единственный самостоятельный банк южного региона Украины, имеющий право работы с драгоценными металлами.

В рамках развития конкурентной стратегии АКБ «Имэксбанк» разработал два основных направления:

А. Региональная политика банка. В условиях развития рыночных отношений и усиления конкуренции на финансовом рынке особое внимание уделялось расширению номенклатуры услуг, а также усовершенствованию методов продажи банковских продуктов и работы с клиентами. В течение 2000 г. АКБ «Имэксбанк», в рамках утвержденной программы развития, значительно расширил сеть безбалансовых отделений, расположенных не только на территории г. Одессы, но и Одесской области (г. Белгород-Днестровский - 2000 г., г. Котовск - 2001 г.). Большое внимание было удалено потенциалу этих отделений и повышению эффективности их работы. Специалистами банка было найдено решение, позволившее обеспечить работу отделений в режиме удаленного доступа в едином «операционном дне» с головным банком. Это дает возможность при минимальных затратах наращивать количество безбалансовых отделений, а также расширяет спектр банковских услуг безбалансового отделения практически до возможностей головного банка. Все отделения банка обеспечены современным оборудованием, что позволяет им выполнять практически полный комплекс банковских услуг. Создав техническую базу, банк проводит целенаправленную подготовку специалистов отделений с целью обеспечения максимально эффективной работы с клиентами. Отделения банка - немногочисленны. Это 3-5 высококвалифицированных специалистов, решающие все вопросы клиентов.

Особое внимание в течение 2000-2002 г.г. уделялось присутствию банка в Киевском регионе, где сосредоточены основные финансовые потоки, в частности, развитию Киевского филиала АКБ «Имэксбанк». Сегодня филиал работает стабильно, имеет заделы для создания структурной сети банка в г. Киеве.

Подтверждением разработанной стратегии является положительный балансовый отчет АКБ «Имэксбанк».

Б. Операции на фондовых рынках. АКБ «Имэксбанк» осуществляет полный набор операций с ценными бумагами и их производными на фондовом рынке Украины. Стратегией работы отдела ценных бумаг является расширение спектра операций и увеличение их объемов. В условиях рыночной экономики одним из наиболее перспективных направлений на фондовом рынке Украины является депозитарная деятельность. В октябре 1999 г. банк выиграл конкурс и получил официальный статус хранителя ценных бумаг Фонда государственного имущества Украины и теперь осуществляет обслуживание пакетов акций, находящихся в собственности государства. По состоянию на 01.01.2003 г. банк обслуживает выписки ценных бумаг 50 эмитентов, среди которых такие предприятия, как «Из-

маильский консервный завод», ОАО «Одесский каравай», ОАО «Консервмаш». В течение 2002 г. количество счетов в ценных бумагах возросло с 300 до 1500.

Особое место в деятельности отдела ценных бумаг занимает сектор вексельного обращения, который осуществляет полный комплекс операций с векселями, в том числе торговые операции, домициляция, авалирование, инкассирование, эмиссия собственных финансовых векселей. и др. За 2002 г. доход по торговым операциям с векселями составил 145 тыс. грн.

Также, АКБ «Имэксбанк» проводит привлечение средств физических и юридических лиц путем выпуска и размещения депозитных сертификатов на предъявителя, которые благодаря специфике своего обращения, могут служить удобным средством платежа для физических и юридических лиц.

Кроме рассмотренных здесь двух направлений разработки маркетинговой стратегии АКБ «Имэксбанк» проводит интенсивную кредитно-инвестиционную политику. Объем кредитного портфеля банка на 01.01.2001 г. составил 90,1 млн. грн. (на 01.01.2000 г. - 24,4 млн. грн.), что в 3,7 раза больше, чем на 01.01.2000 г. Доля кредитного портфеля в структуре активов банка составила 86,6 %.

Увеличение объемов кредитования в 2002 г. происходило как за счет увеличения объемов кредитования клиентов банка физических и юридических лиц, так и за счет увеличения активности на рынке межбанковских операций.

В области кредитования банк проводит консервативную политику. Кредиты клиентам - юридическим и физическим лицам - выдаются только под обеспечение и при наличии у клиентов реальных потоков денежных средств. Рыночная стоимость обеспечения должна, как правило, быть больше суммы кредита не менее, чем 1,5 раза. В области межбанковского кредитования предпочтение отдается стабильно работающим банкам резидентам и нерезидентам. Регулярно проводится мониторинг финансового состояния контрагентов. Такая политика позволила свести до минимума объем просроченных и пролонгированных кредитов - всего 0,03 % от кредитного портфеля.

Кредитно-инвестиционная деятельность банка в области коммерческого кредитования, в первую очередь, направлена на обслуживание мелких и средних предприятий. Расширение спектра кредитных услуг, которые предлагаются физическим лицам, дало возможность банку увеличить объемы их кредитования, по сравнению с 2001 г., почти в 5 раз.

Кредитная деятельность банка является одним из важнейших источников доходов. Процентные доходы от кредитных операций в 2002 г. составили 19,6 млн. грн. (90,5 % от суммарных доходов).

Депозитная политика. С 1995 г. АКБ «Имэксбанк» удерживает лидирующие позиции по вкладам населения в Одесском регионе благодаря наиболее выгодным условиям и индивидуальному подходу к интересам каждого клиента. Об этом свидетельствуют данные по депозитным операциям. Например, к концу 2002 г. остатки на депозитных счетах составили 24,2 млн. грн., и увеличились, по сравнению с началом года, в 2,07 раза.

Далее, АКБ «Имэксбанк» принимает вклады как в национальной, так и в иностранной валютах. Анализ структуры привлеченных средств по видам валют показывает, что юридические лица размещают свои средства преимущественно в национальной валюте, в то время как физические лица делают вклады и в национальной, и в иностранной валютах. Это можно объяснить гибкой процентной политикой АКБ «Имэксбанк», при которой клиенты предпочитают диверсифицировать свои вклады.

Межбанковские отношения. В 2002 г. АКБ «Имэксбанк» проводил операции более чем со 150 банками-контрагентами в Украине, СНГ, Западной Европе и США. При этом сотрудничество АКБ «Имэксбанк» с финансовыми институтами было направлено на создание максимально благоприятных условий для международных расчетов, развитие документарного бизнеса и гибкое управление средствами на корреспондентских счетах банка. При формировании сети банков-корреспондентов главное внимание уделяется их надежности, деловой репутации, стоимости оказываемых услуг и географии расчетов. В целом, на конец 2002 г. АКБ «Имэксбанк» имел 20 счетов «ностро» в 10 иностранных валютах и гривне. Несмотря на кризисные явления в экономике, количество переводов в долларах США и евро увеличилось в 3,5 раза, а в российских рублях обороты возросли в 2,7 раза.

С-6 - оргструктура. Внешняя среда финансово-банковской системы развивается как живой организм, вследствие чего она постоянно движется, усложняется, эволюционирует, растет, где констатирующую и продуктивную роль играют информация, коммуникации и вычисления. Таким образом, растет численность подсистемных элементов, цели становятся более сложными и комплексными. При этом способ достижения этих целей также усложняется и зависит от степени гармоничности общих целей системы и целей конкретных элементов.

В соответствии с системным подходом внешняя среда представляет собой сложноструктуризованную целенаправленную систему, которая имеет общие консолидированные цели. Это организация, которая имеет внутреннюю структуру и, как и любая другая система, пребывает под влиянием системообразующих и системоразрушающих факторов.

Внешней, достаточно сложной, рыночной среде должна соответствовать внутренняя структура коммерческого банка. В первую очередь, это должно касаться организации банковского маркетинга. В целом организационная структура банка строится либо по одному из следующих трех направлений, либо по смешанному принципу:

- по бюрократическому принципу;
- иметь адаптивность;
- разделяться по степени централизации.

Автором предлагается еще один подход – логистический. С этой целью предлагается объединение ряда ключевых подразделений коммерческого банка в отдел логистики, в функции которого и передается решение задач банковского маркетинга.

С помощью логистического подхода добиваемся следующего:

- согласование входа с выходом системы;

- упрощение системы с точки зрения управляемости;
- расширение возможности целостной оптимизации;
- повышение степени адаптивности системы к изменяющимся внешним условиям;
- увеличение оперативности в решении текущих вопросов и т.д.

С-7 - общество и совместные ценности. Последний элемент системы охватывает все вышеупомянутые ее компоненты и выражается определенным уровнем развития как общества в целом, так и отдельных его слоев и конкретных индивидуумов. Этот уровень выражается в типах и формах организации жизни и деятельности отдельных субъектов, в их взаимоотношениях и в создаваемых ими материальных и духовных ценностях. Например, культура деятельности современных производителей, в том числе и банков, немыслима без информационной, технической и организационной деятельности в системе маркетинга.

Маркетинговая концепция «7-С» представляет собой системную философию банковского предпринимательства, поскольку предполагает сбор, обработку, анализ и интерпретацию всеобъемлющей информации о деятельности банка. Безусловно, тот банк, который в состоянии получить, осмыслить и применить такую большую информацию уже имеет значительные конкурентные преимущества в сравнении с другими, менее информированными банковскими учреждениями. Однако подобная информация требует весьма крупных затрат, очень квалифицированного персонала по её сбору, но в то же время не следует ожидать мгновенного и видимого экономического результата, во всяком случае, он может быть не очевиден. Лишь крупнейшие банки, располагающие и осознающие абсолютную необходимость проведения в жизнь такой маркетинговой концепции, способны это осуществить.

Выводы. Исходя из анализа практики функционирования отечественных коммерческих банков, отметим следующее.

Если сегодня предприятие процветает, то не никакой гарантии, что завтра его не подведут партнеры, не сорвутся контракты, не изменится налоговое законодательство, а то и попросту предприятие «подставят», и оно перейдет в разряд проблемных. Поэтому более надежно кредитовать те предприятия, в которых банк является совладельцем бизнеса, аукционером или инвестором и имеет возможность регулировать финансовые потоки предприятия, учитывая его потребности, контролировать и корректировать деятельность.

При этом возникает другая проблема: в рамках одного предприятия банк может вносить в совместный бизнес только до 10% от суммы уставного фонда предприятия (без ущерба для собственного капитала) и до 15% от суммы своего капитала - при валюте баланса в десятки-сотни раз большей. Кроме того, из-за недостаточной прозрачности фондового рынка размер необходимого резервирования для банков практически равен сумме инвестиций.

Если не изменить эти условия, ни о каком увеличении объемов инвестирования банков в экономику пока говорить не приходится.

Ситуация немного упрощается, если банк входит в состав промышленно-финансовой группы или холдинга. Тогда получается, что банк вкладывает деньги в собственный бизнес, не опасаясь, что деньги попросту уплывут неизвестно куда. И это сегодня - оптимальный вариант работы. Во всех других случаях инвестиции, долгосрочное кредитование промышленных предприятий нереально.

Сегодня наблюдаем в отечественной экономике процессы стабилизации: снижена учетная ставка НБУ, фактически отсутствует инфляция, присутствует рост ВВП. Однако для кредитования банки должны иметь «длинные» ресурсы. На межбанке их нет. Как правило, банки предоставляют ресурсы либо по овернайту (т.е. «ночные» деньги), либо сроком на одну-две недели. Сроки депозитов юридических лиц - в основном один-два месяца, так как предприятия нуждаются в оборотных средствах. Доступа к дешевым бюджетным деньгам большая часть банков, как правило, не имеет. Остается один канал привлечения ресурсов - депозиты физических лиц, за право обладания которыми в последние годы ведется жестокая конкурентная борьба. И здесь очень необходим механизм банковского маркетинга.

Правда, остаются другие проблемы. К примеру, депозиты банк привлекает под 20 % годовых в соответствии со сложившимися на рынке конкурентными ставками. Добавим резерв под депозиты, плюс отчисления в фонд гарантирования вкладов населения, плюс установленный резерв под выдаваемый кредит в зависимости от класса заемщика. В результате выходит, что привлекая ресурсы под 20%, банк выходит на точку безубыточности, в среднем, в 29%. И это при условии надежного заемщика. Если же заемщик вызывает сомнения, то ставка существенно возрастает. Поэтому кредитовать ниже этой ставки банк не может. По этому поводу существует законодательное ограничение: банки не имеют права выдавать кредиты по ставкам ниже ставки привлечения (ст. 49, Закон о банках и банковской деятельности).

Кроме того, банк должен иметь хотя бы минимальную марку - 0,5-1,0% годовых. Возникает вопрос: под какие проценты банки могут выдавать кредит, да еще не имея гарантии его возврата? А банку еще надо развиваться, внедрять новые технологии, совершенствовать программное обеспечение. На сегодня кредитование является основным источником доходов банка.

Конечно, есть конкурентная борьба и борьба за клиента. В развитых странах законодательно ограничивают верхний предел процентной ставки по депозитам. Банки будут изначально поставлены в одинаковые условия. Желательно было бы приблизить эти ставки к тем, по которым имеют возможность финансироваться крупные системные банки. А в основе формирования кредитной ставки должны лежать накладные расходы и приемлемый уровень рентабельности. В результате экономика получит кредитные ресурсы по недорогим ставкам.

Литература

1. Захарченко В.И., Кузнецов Э.А. Стратегический маркетинг на предприятия. - Одесса: Наука и техника. - 2005. - 236 с.
2. Козьменко С.М., Шпиг Ф.Г., Волошко І.Г. Стратегічний менеджмент банку: Навчальний посібник. - Суми: Університетська книга. - 2003. - 734 с.
3. Питерс Т. Представьте себе! - СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге. - 2005. - 352 с.

Захарченко Ю.В.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЫНКА РЕОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. Проанализировано влияние макроэкономических и микроэкономических факторов на процессы слияния и поглощения в Украине и за рубежом.

Ключевые слова: слияние, поглощение, модель, волна, интеграция, структурные изменения, акция, капитал.

Введение. Корпоративные трансформации и интеграции компаний наблюдаются на всех этапах развития рыночной экономики и охватывают как небольшие частные компании, так и крупнейшие транснациональные корпорации. Слияния и поглощения происходили и происходят в большинстве стран с рыночной моделью экономики.

Постановка задачи. Существует множество теорий, объясняющих причины проведения сделок по консолидации, слиянию и поглощению компаний. В каждом конкретном случае существует своя мотивация объединения компаний. На поведение сливающихся сторон может одновременно оказывать влияние сразу несколько мотивов. Этими стимулами могут являться: усиление конкурентных преимуществ, снижение производственных издержек, расширение рынков сбыта, получение налоговых льгот и т.д. Считается, что мотивацией более чем к 15% поглощений в США в 1980-90гг. являлось желание топ-менеджеров усилить свое влияние и заработать дополнительные дивиденды, кроме этого в то время в США (как и сейчас в Украине) считалось, что участие во враждебных захватах компаний способствует укреплению бизнес-имиджа менеджмента. Практически универсальным объяснением стремления к проведению сделок по слиянию или поглощению (M&A) является так называемый эффект синергии, описываемый простой математической формулой $2+2>4$.

Несмотря на различную мотивацию проведения интеграционных трансформаций в каждом конкретном случае, были отмечены общие тенденции, связанные с состоянием мировой и национальной экономики, а также зависимость интеграционной активности от ряда макроэкономических факторов. В частности, известно, что активность компаний на рынке слияний и поглощений на протяжении всей своей истории носила волнобразный характер. Также было отмечено, что пики активности интеграционных трансформаций тесно связаны с циклами Н. Кондратьева.

Момент перехода от одного цикла к другому сопровождается изменением механизма функционирования экономики. Одним из средств обеспечения структурной перестройки экономики в точке смены циклов и одновременно одним из индикаторов последней является активность сделок слияния и поглощения.

Каждая волна слияний характеризуется преобладанием одного из направлений, которое изменяется в следующую волну.

Пики сделок слияния и поглощения приходятся на периоды структурных изменений, промышленных кризисов и подъемов, высокой инфляции, технологических революций, когда происходит существенная организационная перестройка экономики и переоценка ее активов.

Кроме этого, отмечен еще ряд интересных зависимостей. Например, пик волны слияний чаще всего совпадает по времени с ростом акций на фондовом рынке, а волны слияний тесно коррелируют с ростом капитализации фондового рынка и ростом долговой нагрузки на экономику страны. Эта связь имеет две основные причины. Во-первых, резкий рост курса акций вызывает асимметричность распределения информации между потенциальными участниками рынка по поводу будущих перспектив поглощаемой компании, а во-вторых, рост курсовой стоимости акций и долговых обязательств упрощает задачу концентрации капитала, необходимого для поглощения.

Также была найдена тесная прямая связь активности трансформационных интеграций с изменением реальных процентных ставок в экономике, с размерами экономики и с налоговой системой страны.

Результаты. Исторической родиной интеграционных сделок считаются США. Первые крупные волны реорганизационной активности происходили именно там и были обусловлены особенностями развития экономики этой страны. Последние волны интеграционной активности объясняются в большей степени глобализацией и процессами, происходящими в мировой экономике в целом. Всего выделяют пять наиболее выраженных волн слияний:

1. Монополистическая волна 1895-1904 (monopolistic wave)

В начале XXв. экономика США столкнулась с проблемой неэффективного сосредоточения капитала. Технический прогресс и резкий всплеск производительных сил требовали резкого расширения рамок капиталистической собственности.

Заметную роль в накоплении и перераспределении капитала сыграли крупные банки. Сращивание банковского и промышленного капитала привело к образованию финансового капитала и финансовой олигархии. Важной формой создания отраслевых и межотраслевых монополистических союзов явилась многоуровневая система участия одних корпораций в управлении акционерным капиталом и финансовыми потоками других корпораций, обеспечивая корпорации, находящиеся на самом верху пирамиды, контроль над громадными капиталами.

Быстрый рост размеров капитала достигался также усилением централизации, происходившей в форме слияний независимых корпораций.

В результате были образованы крупнейшие финансово-промышленные

корпорации, подчинившие себе целые отрасли промышленности и занявшие в ряде отраслей монопольное положение.

В начале первой фазы волны преобладали горизонтальные слияния, затем основная часть сделок сместилась в область вертикальных интеграций, что привело к появлению предприятий, которые можно считать предшественниками современных вертикально интегрированных корпораций.

Отличительной чертой большинства слияний в этот период явился множественный характер: в 75% от общего количества слияний было вовлечено, по крайней мере, по 5 фирм, в 26% из них участвовало 10 и более компаний. Иногда объединялись несколько сотен фирм.

2. Олигополистическая волна 1922-1929 (oligopoly wave)

Вторая большая волна монополистических слияний произошла в США накануне экономического кризиса 1929-1933гг.

Для этой волны было характерно образование картелей и синдикатов. Широкое распространение получила система трестов и концернов. Трест, как правило, объединял предприятия одной отрасли, связанные единым технологическим циклом. В концерн обычно входили предприятия различных отраслей. Во главе и тех, и других находились финансовые и инвестиционные институты.

Параллельно этому развивалась вертикальная концентрация внутри трестов: присоединялись предшествующие и последующие экономические звенья. В концерне происходит комбинирование производственных процессов, вследствие чего возрастает концентрация производства.

Развитие капиталистических комбинатов одновременно вело к росту вертикальной и горизонтальной концентрации.

В связи с введением жестких антимонопольных мер и усилением влияния государства в этот период преобладало господство не монополии, а олигополии, доминирование небольшого числа крупнейших фирм.

Для этой волны в большей степени характерны вертикальные слияния и диверсификация.

3. Конгломеративная волна 1967-1969 (conglomeracy wave)

В начале 1960-х гг. в американской экономике наблюдаются тенденции к образованию новых форм монополистических объединений, так называемых конгломератов. В конгломератах, получивших развитие в основном в США, объединены самые разнообразные виды производств, не имеющие между собой никакой промышленной связи и не связанные также единным сырьем, единными условиями сбыта.

Конгломератные слияния - результат усиления с середины XXв. концентрации научных исследований, управления. В конгломератах создаются условия для перелива капитала из одной отрасли в другую, минуя традиционный рынок капитала.

По оценке Федеральной торговой комиссии США, с 1965 по 1975гг. 80% слияний привели к образованию конгломератов. Число чистых конгломератных слияний возросло с 10,1% в 1948-1955гг. до 45,5% в 1972-1979гг. Жесткое антимонопольное законодательство ограничило горизонтальную и вертикальную интеграцию. Количество горизонтальных слияний сократилось

тилось с 39% в 1948-1955гг. до 12% в 1964-1971гг.

В 70-е гг. активная деятельность крупных компаний по диверсификации активов продолжилась, и она была связана, прежде всего, со стремлением приобретения активов в сферах электроники и телекоммуникаций.

4. Смешанная волна 1981-1989

В 1980-е гг. прибыли конгломератов стали неуклонно снижаться. Компании, входившие в конгломераты, показывали худшие результаты, чем независимые предприятия в тех же отраслях, а новые поглощения приносили лишь колоссальные убытки.

Фактически большая часть слияний и поглощений в 1980-е гг. осуществлялась путем разделения конгломератов, образованных десятью-двадцатью годами ранее. Заметной становится тенденция враждебных поглощений. Учитывая смягчение антимонопольной политики, в этот период компании используют горизонтальные слияния.

Развитие фондового рынка, появление высокодоходных и высокорисковых долговых инструментов сделало наиболее популярными поглощения путем покупки акций. Наряду с этим становятся широко известными слияния, связанные с выкупом долговых обязательств.

5. Современная волна 1993-н.в.

Начавшаяся в 1993г. последняя волна слияний достигла своего пика к началу 2000г. Глобализация, технический прогресс, сокращение объема вмешательства государства и безудержный рост рынка акций в США сыграли заметную роль в распространении этой волны. Огромный размах получили слияния и поглощения в финансовой сфере. Пять из десяти крупнейших слияний 1998г. произошли в банковской сфере. Большое количество слияний наблюдалось также в области hi-tech и медиа- телекоммуникационных компаний.

Наиболее популярным типом слияния компаний является горизонтальная интеграция. Характерно объединение транснациональных корпораций, то есть сверхконцентрация компаний.

Несмотря на тот факт, что интеграционные трансформации являются международным явлением, слияния и поглощения в разных странах имеют свои специфические особенности, связанные с национальной культурой, историей развития предпринимательства. Ключевую роль в особенностях проведения сделок по слиянию и поглощению играет тип корпоративного управления, принятый в том или ином регионе.

Всего принято выделять четыре модели корпоративного управления: две основные (англо-саксонская и рейнская) и две производные (японская и смешанная).

А. США и Англия (англо-саксонская модель - Anglo-Saxon model)

Зачастую англо-саксонскую модель корпоративного управления также называют аутсайдерской. В аутсайдерской модели корпоративного управления функции владения и управления обособлены друг от друга. Конфликт интересов двух групп экономических субъектов - собственников и управляющих требует наличия системы внешних противовесов, в качестве которой выступает рынок корпоративного контроля.

Таким образом, рынок корпоративного контроля в аутсайдерской модели управления представляет собой механизм влияния акционеров на процесс управления компанией, обеспечивающего смену контроля над незэффективно управляемой (с точки зрения интересов акционеров) компанией, а враждебные поглощения являются нормальным компонентом англо-американской бизнес-культуры.

Основы юридической системы и особенности налогообложения в странах с аутсайдерской моделью развития ориентированы на защиту миноритарных акционеров компаний, что приводит к высокому уровню развития рынков акционерного капитала и низкой концентрации собственности.

Модель финансовой системы, в которой рынок ценных бумаг играет ключевую роль в финансировании компаний, оказывает влияние на целевые установки экономических субъектов, связывая их с индикаторами фондового рынка (ориентация компаний на рыночную капитализацию, показатель прибыли на акцию). Высокая степень развития рынка ценных бумаг также обеспечивает значительные возможности финансирования сделок по реорганизации.

Рассмотрим особенности интеграционных трансформаций в странах с аутсайдерской моделью корпоративного управления.

Спецификой англо-саксонского варианта проведения является доминирующее количество враждебных поглощений и сделки, связанные с проведением трансформаций в крупных и транснациональных компаниях.

Основной формой для слияния компаний служат открытые тендерные предложения. Акционеры поглощаемой компании зачастую рассматривают враждебное поглощение как возможность получить дополнительную прибыль.

Отличительной особенностью также является открытый характер сделок. Основное внимание придается процессу информирования 3 групп: акционеров, сотрудников компании, рыночных аналитиков. Это связано с тем, что в условиях развитого открытого фондового рынка неблагоприятное отношение любой из этих групп может привести к падению курса акций и изменению стоимости поглощения в неблагоприятную сторону.

Характерной чертой слияний в США является сокращение издержек за счет сокращения численности отделений и персонала как обязательный элемент слияния.

Несмотря на это, отношение общества и бизнеса к компаниям-поглотителям достаточно позитивное: считается, что они выполняют роль «санитаров леса», заставляя менеджмент компаний-цели повышать свою эффективность и конкурентоспособность. К недостаткам аутсайдерской модели относят высокую зависимость менеджмента компании от краткосрочных текущих показателей в ущерб долгосрочному развитию, так называемая «тирания квартальных отчетов».

Б. Европа (рейнская модель - Rhenish model)

Рейнская, или инсайдерская, модель корпоративного управления реализована в странах ЕЭС. Особенность инсайдерской модели заключается в том, что менеджмент компании зачастую владеет ее контрольным пакетом. Инсайдерская модель предполагает долгосрочное владение пакета-

ми акций и более низкую ликвидность фондового рынка по сравнению со странами, имеющими англосаксонскую модель управления.

Кроме этого, налоговое и правовое регулирование в странах с рейнской моделью управления также не одобряет спекулятивных операций с акциями (в частности, высокий уровень налога на продажу акций с премией) и затрудняет переход права собственности на активы компании третьим лицам без согласия других собственников.

Таким образом, особенность реорганизационных трансформаций в странах Евросоюза заключается в том, что:

- доля дружественных слияний в Европейском союзе значительно превышает долю поглощений в сделках по реорганизации;
- до последнего времени количество враждебных слияний было чрезвычайно мало. В отличие от США, где происходят, прежде всего, слияния или поглощения крупных фирм, в Европе идет поглощение мелких и средних компаний, семейных фирм, небольших акционерных обществ смежных отраслей;
- в большинстве стран Европы общественное мнение не одобряет проведения враждебных поглощений. Профсоюзы и общественные организации также не одобряют интеграционных трансформаций в связи с боязнью сокращения рабочих мест. Компании, инициирующие сделки по враждебному поглощению, обвиняются в насаждении англосаксонской модели корпоративной культуры.

Низкая информационная прозрачность рынка приводит к увеличению периода времени, необходимого для проведения поглощения, и в связи с этим увеличивается стоимость поглощения.

Жесткое трудовое законодательство, устанавливающее высокий уровень социальных и компенсационных выплат и накладывающее на работодателя обязательства по трудоустройству уволенного сотрудника, а также значительная экономическая мощь профсоюзов усложняют возможность экономии издержек за счет ликвидации подразделений и сокращения рабочих мест.

Высокий уровень издержек является одной из ключевых причин низкой прибыльности трансформационных интеграции европейских стран франко-германского блока.

В. Япония (японская модель)

Вариант модели корпоративного управления в Японии является производным от рейнской, инсайдерской, модели. Отличительной чертой интеграционных сделок в Японии является практически полное отсутствие враждебных поглощений и устойчивая солидарная позиция основных акционеров компаний. Сложившаяся законодательная система фактически препятствует проникновению иностранного капитала с целью недружественных поглощений.

К особенностям «поглощения по-японски» можно отнести активную роль персонала компании в процессе поглощения. На защиту поглощаемой корпорации встают профсоюзы, персонал и менеджмент: «Отстоим наши рабочие места!». С точки зрения японцев, всякая компания рассматривается как сообщество пожизненно работающих в ней людей, и продажа или купля одной

компании другой считается достаточно неблаговидным делом.

Японцы ориентированы на мораль и групповое поведение, работники компаний в значительной мере отождествляют себя со своей фирмой, их зарплата и продвижение по служебной лестнице в большей степени зависят от стажа работы в данной компании. Профсоюзы организованы по фирмам, поэтому они, как правило, против продажи компаний. Поскольку компании гарантируют занятость в течение всей жизни работника, сократить численность персонала после продажи компании очень сложно.

Также к особенностям сделок по реорганизации в Японии относится:

- взаимное предпочтение формированию вертикальных и горизонтальных предпринимательских групп и межфирменных объединений;
- высокая стоимость проведения интеграционных трансформаций;
- создание дублирующей, громоздкой системы управления и сохранение параллельных рабочих мест;
- плавный, постепенный характер проведения трансформаций;
- основной целью большинства реорганизационных сделок является концентрация капитала, а не рост прибыльности корпораций.

Г. Смешанная модель

Смешанная модель корпоративного управления присуща странам с переходной экономикой. Наиболее ярко этот тип управления реализован в Украине, странах СНГ, Восточной Европы и Латинской Америки. Интеграционным трансформациям, реализованным в рамках смешанной модели корпоративного управления, присущи худшие черты и инсайдерской, и аутсайдерской модели. Рассмотрим основные особенности таких сделок на примере Украины.

Активизация корпоративных трансформаций в современной Украине связана в первую очередь с постприватизационным перераспределением собственности и расширением крупных финансово-промышленных групп.

Основными факторами, определяющими специфику проведений корпоративных трансформаций в Украине являются: низкая информационная прозрачность, отсутствие внятной правовой базы, регулирующей отношения акционеров, и закона об инсайдерской информации, а также многочисленные противоречия в законодательстве Украины.

Недостаточная правовая защищенность инвесторов, в особенности миноритарных акционеров, в 4 % обуславливает низкую капитализацию фондового рынка. Для него характерны низкие объемы портфельных инвестиций и высокие масштабы выкупа акций с целью передела собственности, рыночная цена акций на вторичном рынке не имеет существенного значения, а значимые колебания курса акций возможны только во время попытки недружественного поглощения компании (единственным приятным исключением являются акции крупнейших украинских компаний).

Следствием правовой незащищенности инвесторов в Украине является высокое требование к доле подконтрольного акционерного капитала, то есть покупка контрольного пакета акций зачастую не обеспечивает реального управления финансовыми потоками предприятия. Зачастую считается предпочтительней неформальный контроль за предприятием через

контроль финансовых потоков, давальческие схемы и т.п., чем юридическое оформление слияния или поглощения.

Количество дружественных слияний исчисляется единицами. Правовая законодательная база зачастую способствует проведению жестких враждебных захватов.

Отличительной особенностью проведения интеграционных преобразований в Украине является широкое распространение механизма банкротства с целью его дальнейшего поглощения. При проведении жестких поглощений особое значение приобретает влияние административного ресурса.

В экономике современной Украины за последние 15 лет уже можно выделить несколько ярко выраженных трансформационных волн.

1-я волна (1990-1998) - приватизационный и постприватизационный передел собственности. По сути, корпоративные трансформации этого периода были вызваны простым переделом собственности. На первом этапе произошло разукрупнение крупных государственных холдингов, а для второго периода этой волны характерна смена незэффективного менеджмента «красных директоров», создание ПФГ, вертикальной интеграции, восстановление технологических цепочек, укрупнение банков (хорошим примером резкого укрупнения банков являлась покупка Авал-банка Раффайзен-банком).

В середине 1990-х гг. за год в среднем у 8-10% предприятий менялись основные собственники.

Крупные вертикальные структуры были построены в металлургической промышленности, прошли активные интеграционные процессы в энергомашиностроении Украины.

2-я волна (1998-2003) - наряду с продолжающейся вертикальной интеграцией украинских компаний, значимую часть от общего числа сделок стали занимать сделки с горизонтальной интеграцией или монополизацией отрасли. Эта посткризисная волна была вызвана девальвацией, удешевлением активов и переключением спроса на внутреннее потребление. В качестве примера можно привести объединение в 2002 г. нефтяных и нефтеперерабатывающих предприятий Украины. Большое количество сделок проходит с использованием преднамеренного банкротства, размыивания акционерного капитала и силовых и административных захватов.

3-я волна (2003-2005) - волна активности вызвана высокими ценами на нефть, большими доходами от экспорта и стремлением отечественных компаний занять максимально возможные объемы рынка до вступления Украины в ВТО и до того, как на него придут иностранные конкуренты.

В этом периоде наблюдается замедление роста общего количества сделок по слиянию и поглощению и резкий рост стоимости проведений корпоративных интеграций.

Большинство аналитиков предсказывают дальнейшее увеличение объемов и стоимости интеграционных трансформаций в Украине и увеличение активности в отраслях, ранее не охваченных этими процессами (аграрный сектор, финансовые компании, производство потребительских товаров длительного пользования и т.д.). Вероятно, снижение общего количества враждебных поглощений особенно с использованием механизма банкротства.

Вывод. Анализ интеграционных трансформаций в Украине и других странах показывает, что специфика проведения слияний и поглощений, активность, направление и модель реорганизации зависят не только от микроэкономических факторов и текущей мотивации инициаторов слияния но и от совокупности макроэкономических, социальных и культурных факторов.

Технология и особенности проведения интеграционных трансформации напрямую зависят от культуры корпоративного управления, принятой в бизнес-сообществе, и от текущего состояния экономики и правовой базы, определяющей отношения инвесторов и собственников.

Литература

1. Гражданский кодекс Украины. - Харьков: Одиссей. - 2005. - 400 с.
2. Хозяйственный кодекс Украины. - Харьков: Одиссей. - 2005. - 256 с.
3. Гохан П.А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / Пер. с англ. - М.: Альпина Бизнес Букс. - 2004. - 741 с.
4. ТОП-100: Самые динамичные компании Украины // Рейтинг (Инвестгазета). - 2006. - №3.

Иваницева А.В.

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКИХ ГАРАНТИЙ КАК ФОРМЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Аннотация. В статье обоснована необходимость развития банковских гарантий как формы экономических отношений, обеспечивающей выполнение обязательств со стороны контрагентов. Предложен подход к определению «справедливой» стоимости гарантии на основе сравнения цены гарантии и кредита. Рассмотрен ряд аспектов работы с гарантированием в украинских коммерческих банках.

Annotation. In the article substantiated the necessity of banking guarantees development to constrain contract conditions implementation. Was introduced an approach to determine a guarantee's "fair" price based on the comparison between loan and guarantee prices. Were considered some aspects of working with guarantees in Ukraine banks.

Ключевые слова: банк, механизм, гарантия, риск, кредит.

Введение. В настоящее время ключевой задачей для нашей страны является обеспечение динамичного экономического роста. В последние годы украинская экономика росла довольно быстрыми темпами, однако этот рост происходил на фоне множества нерешенных проблем. Одной из важнейших проблем является становление рыночной институциональной среды, которая позволит развиваться свободному предпринимательству. Существующая на настоящий момент институциональная среда не всегда способна удовлетворить самим базовым требованиям, которые на нее налагает цивилизованная рыночная экономика – обеспечить защиту частной собственности и строгое выполнение условий контрактов (3).

Примеров, когда одна из сторон или обе недобросовестно выполняют условия контрактов в нашей стране, множество. Помимо прямого ущерба

своим контрагентам, предприниматели, допускающие такую практику, наносят огромный косвенный ущерб всему нашему бизнесу, подрывая к нему доверие иностранных партнеров. Поэтому развитие механизмов обеспечения исполнения обязательств, ориентированных на повышение уровня доверия в украинской экономике, имеет большое значение.

Одним из таких механизмов являются гарантии. Если лицо, обладающее хорошей репутацией, выступает гарантом выполнения обязательств другого лица, тем самым оно увеличивает доверие к последнему. Гарантии являются неотъемлемой и очень важной частью обеспечения внешнеторговых отношений, здесь во многих случаях получение гарантии является абсолютно необходимым условием для заключения контракта. Во внутренних отношениях также есть широкое поле для применения гарантитных схем.

Постановка задачи. Итак, заключая гражданско-правовые сделки, предприятия как субъекты гражданского оборота часто сталкиваются с проблемой надлежащего исполнения обязательств со стороны контрагентов. Для решения этой проблемы уже давно существует специальный вид гражданско-правовых институтов - обеспечение исполнения обязательств. Этот институт - один из традиционных в гражданском праве: многие из способов обеспечения обязательств были известны еще римскому праву, предусматривались в советском гражданском праве, содержатся они и в действующем гражданском кодексе. Причем в гражданском кодексе понятие гарантии закреплено именно за банковской гарантией.

В силу банковской гарантии банк, иное кредитное учреждение или страховая организация (гарант) дают по просьбе другого лица (принципала) письменное обязательство уплатить кредитору принципала (бенефициару) в соответствии с условиями даваемого гарантом обязательства денежную сумму по представлении бенефициаром письменного требования о ее уплате (ГК Украины). Таким образом, должник по основному обязательству, в пользу которого выдается гарантия, называется Принципалом, лицо, выдающее гарантию - гарантом, а кредитор по основному обязательству, в пользу которого выдается гарантия, - бенефициаром.

Результаты. Анализ украинской нормативно-правовой базы позволил выделить следующие особенности банковской гарантии как средства обеспечения исполнения обязательств.

1. Гарантом может выступать только банк, небанковская кредитная организация или страховая компания.

2. Обязательство по гарантии, в отличие от других способов обеспечения исполнения обязательств, не является дополнительным (аксессорным) по отношению к основному обязательству.

3. Гарантия всегда выдается за плату, т.е. имеет обязательный земельный характер.

4. Важной особенностью является срочность гарантии: гарантия, в которой не указан срок, считается недействительной, и такая трактовка подтверждается реальной арбитражной практикой.

Если абстрагироваться от нюансов, гарантия представляет собой вспомогательный инструмент, снижающий риски ведения экономических опе-

раций в условиях асимметричной информации и возможности оппортунистического поведения контрагента.

Другим классическим инструментом, имеющим то же назначение, является страхование. По своей сути страхование и гарантия очень похожи. И в том, и в другом случае сторонняя организация принимает на себя обязательство возместить убыток неблагоприятного исхода для экономического субъекта. Однако считать гарантию одним из видов страхования было бы неправильно, так как между ними есть принципиальные различия. Заключая контракт, страховая компания воспринимает наступление страхового случая нормальным вариантом развития событий. Обычно, не очень вероятного, но так контрактов компания заключает много, все же нередко наблюдаемого. При гаранции же, как правило, совершение гарантитного платежа считается «плохим» исходом.

То есть при наступлении страхового случая нельзя говорить об ошибке страхового агента, а при наступлении гарантитного можно говорить об ответственности лиц, принявших решение о заключении контракта. Разница, о которой мы здесь говорим, достаточно тонкая, однако существенная. Она во многом связана с другим отличием этих двух типов контрактов. Гарантия представляет собой единичное обязательство, а страхование имеет смысл только при множестве контрактов. Страховые возмещения осуществляются из фондов, аккумулированных посредством сбора страховых премий. Организация, выдающая гаранцию, по определению имеет значительный объем привлеченных средств посредством других операций. На практике гаранции занимают достаточно небольшое место среди всех банковских операций. Поэтому средства, вырученные от продажи гарантитных контрактов, не являются основным (или даже значимым) источником средств для совершения гарантитных платежей.

Наконец, рассмотрим, вероятно, самое главное отличие страхования и гаранции. Уплата страхового возмещения является потерей средств для страховой компании. Если компания работает normally, то эта потеря уже возмещена ранее собранными премиями. После выполнения обязательства по гаранции, напротив, к гаранту всегда переходит право требования к принципалу. Таким образом, стоимость гаранции возмещает принципал.

Другим важным экономическим механизмом, имеющим общие черты с гаранцией, является кредит. Как известно, кредитный договор может закончиться двояко: либо заемщик вовремя и в полном объеме совершает все выплаты, либо он этого не делает. Мы сейчас не будем подробно рассматривать последствия невозврата кредита. Безусловно, сам по себе он еще не означает катастрофы для банка. Вполне возможно, что заемщик вернет кредит позже (уплатив дополнительные проценты и пени за просрочку), кроме того существует залог, с помощью которого банк тоже может возместить потраченные средства.

Тем не менее, для любого банка, занимающегося кредитованием, невозврат кредита является негативным событием, связанным с проблемой ликвидности - банк планировал свои операции, рассчитывая на возврат средств по кредитному договору. Когда деньги не были возвращены, у

банка образовалась «дыра». Выбивание средств у должника и реализация залога связаны с потерями времени, а зачастую и денег. Вполне вероятно, что банку придется привлекать средства из достаточно дорогих источников. В общем, невозврат кредита всегда приводит к потерям для банка, которые в конечном счете можно измерить в денежном выражении. Далее, мы сделаем допущение, что есть ненулевая вероятность p получить фиксированный убыток h_1 и вероятность $(1-p)$, что кредит будет возвращен в срок, и убыток окажется равен нулю. Для удобства будем считать, что введенный нами убыток измеряется в процентах от величины кредита.

Таким образом, одним из основных аспектов кредитной деятельности является принятие риска. Другим, безусловно, является отвлечение средств от операций. Средства, которые банк может потратить на различные операции, уменьшаются на сумму кредита на весь срок действия кредитного договора. Для нашего анализа этих двух аспектов достаточно. Итак, кредит с точки зрения банка - это временное отвлечение средств и принятие риска.

Гарантия при нормальном развитии событий не связана с отвлечением средств. Это чистое принятие риска. При этом в случае совершения гарантированного платежа банк становится в положение кредитора по отношению к принципалу по договору гарантии. Принципал должен возместить ему сумму платежа, но это всегда связано с издержками для банка; он несет прямые издержки по ведению переговоров, осуществлению платежей и т.д., а также косвенные издержки - издержки внепланового отвлечения средств. К тому же тот факт, что банку пришлось совершить гарантыйный платеж, скорее всего свидетельствует о финансовых проблемах у принципала, соответственно, возможны проблемы получения средств обратно. Можно было бы снова разбить ситуацию на два случая - оперативное возмещение гарантойного платежа принципалом и проблемы с его получением, но это принципиально не повлияло бы на наши рассуждения. Все эти издержки вместе составят величину h_2 (аналогично, в процентах от суммы гарантии); вероятность необходимости совершить гарантыйный платеж обозначим p_2 .

Таким образом, вероятные потери по гарантии составят $p_2 * h_2$. Согласно проведенному нами анализу сущности кредита, его цену (процент) можно разбить на две части: плату за отвлечение средств и плату за риск. Предположим, что рынки кредитов и гарантий конкурентные, и что цена инструмента ровно позволяет банку покрыть издержки работы с ним. В этом случае ставка по гарантиям будет равна: $r_2 = p_2 * h_2$. Часть кредитной ставки, являющейся платой за риск, окажется равной $p_1 * h_1$. Что касается части ставки - плате за отвлечение средств, ее разумно принять равной безрисковой ставке r_f . Итак, ставка по кредитам, исходя из наших рассуждений, окажется равной $r_1 = r_f + p_1 * h_1$.

Для примерных расчетов можно считать вероятности «неприятных исходов» и величины убытков по этим двум видам договоров равными. Данное допущение является довольно сильным и все-таки, на наш взгляд, не противоречащим здравому смыслу. Тогда мы получим простую формулу, связывающую ставки по гарантии и по кредитам: $r_{\text{гар}} = r_{\text{кред}} - r_f$.

Другим существенным допущением, которое мы сделали, является предположение о конкурентности рынков. В ряде исследований вскрыты фундаментальные причины, по которым кредитный рынок ведет себя специфическим образом по сравнению с обычным (4, 5).

Конкретно наблюдается рационализация кредитов, т.е. ситуации, в которых избыточный спрос на кредиты приводит не к росту цены кредита, а к отказу банков некоторым потенциальным заемщикам, которые ни по одному из условий не хуже для банка, чем лица, которые реально получат кредит.

Причиной рационализации является проблема неблагоприятного отбора на кредитном рынке - повышение ставок приведет к необходимости большей нормы прибыли (до процентов и налогов) у компании-заемщика. Соответственно, за кредитами будут обращаться компании с большой нормой прибыли, а при эффективно работающей экономике это будет означать и большую величину риска. А поскольку возможности мониторинга банком потенциального заемщика и определения реального риска ограничены, то с учетом возросшего риска увеличение ставки по кредиту приведет не к увеличению, а к уменьшению доходов банка.

Для оценки применимости приведенных рассуждений к банковским гарантиям ключевым вопросом является, возможен ли неблагоприятный отбор на данном рынке. Рассмотрим следующий случай. Пусть без получения гарантии фирма не может обслуживать определенные контракты (в случае международной торговли данное предположение является совершенно реальным). Для некоторых фирм при возрастании цены гарантии контракт вполне может превратиться в невыгодный, что приведет к отказу от «покупки» гарантии. А так как фирмы с большей доходностью, как правило, несут больший риск, на рынке формируется та же самая ситуация неблагоприятного отбора. Справедливо ради, нужно сказать, что вероятность рационализации на рынке гарантий все же ниже, чем на кредитном рынке, поскольку гарантия является дополнительным обязательством, более дешевым и, как правило, не настолько критически важным для развития фирмы, как кредит.

Остановимся теперь на некоторых практических вопросах работы с гарантиями в коммерческих банках.

Гарантия является услугой, которую банк оказывает клиенту. С помощью выдачи гарантий банк может привлечь новых клиентов, а также расширить спектр услуг для обслуживающегося клиента, что будет способствовать укреплению их отношений. Таким образом, гарантии способствуют развитию отношений банка с клиентами.

С точки зрения банка гарантия во многом схожа с кредитом. Центральным для банка при выдаче кредита является уверенность в платежеспособности заемщика и в его добросовестности, потому что от этого зависит величина риска невозврата кредита. Аналогично эти же свойства заемщика волнуют и банк, выдающий гарантию. Так как в случае выплаты по гарантии в пользу бенефициара банк сам становится в положение кредитора по отношению к принципалу, соответственно, существует возможность трансформации гарантии в своего рода кредит. С другой стороны, от положения принципала зави-

сит вероятность того, что бенефициар обратится к гаранту с требованием выполнить гарантийное обязательство. Таким образом, оценка положения обратившегося с ходатайством о предоставлении гарантии субъекта имеет важнейшее значение для банка с точки зрения величины принимаемого на себя риска. Неудивительно поэтому, что выдачей гарантий занимаются, как правило, кредитные отделы банков, и процедура «проверки» потенциального принципала по договору о предоставлении гарантии идентична с процедурой проверки потенциального заемщика.

Поскольку гарантия означает для банка принятие риска, то существует необходимость увязки практики выдачи гарантий с практикой осуществления других операций и фактически можно говорить о существовании «гарантийной политики» (2). Обычно она не фиксируется в специальном документе, но отдельные ее положения присутствуют в различных внутренних документах банка. Аналогично кредитной политике, политика в области выдачи гарантий должна определять, из каких отраслей должны быть клиенты и каким требованиям они должны удовлетворять, какие должны быть максимальные сроки и размеры гарантий, сколько должна стоить гарантия (или какими должны быть подходы к определению ее стоимости).

Наиболее фундаментальным вопросом является принципиальное решение, по каким операциям банку стоит выдавать гарантии. Так как многие существующие виды гарантий требуют достаточно специфических знаний и навыков сотрудников банка, развитой сети корреспондентских отношений и выполнения других нетривиальных требований (особенно это относится к гарантиям по внешнеэкономическим операциям) для банка может быть целесообразным принять принципиальное решение не работать с гарантиями каких-то видов.

Как правило, гарантии выдаются проверенным клиентам, обслуживающимся в банке достаточно продолжительное время. С одной стороны, такая практика приводит к снижению риска, так как в этом случае банк обязательно обладает информацией о клиенте. С другой - в ней может таиться опасность недостаточно придиличной проверки платежеспособности давно знакомого клиента в связи с конкретным обязательством, что может привести к необоснованной выдаче гарантии. Поэтому строго определенная процедура определения величины принимаемого риска должна производиться даже в случае долгосрочных отношений с клиентом (особенно если ранее гарантий на подобные операции ему не выдавалось).

Для сотрудников кредитного отдела, занимающихся выдачей гарантий, должен быть составлен внутренний документ, регламентирующий их действия, в котором будут содержаться виды гарантий, с которыми работает банк, порядок проверки платежеспособности потенциальных принципалов, документы, необходимые для рассмотрения заявки на предоставление гарантии, порядок рассмотрения данной заявки, какие лица могут принимать решение о предоставлении гарантии и другие вопросы. При этом принципиальной основой выдачи гарантии должен быть принцип взаимовыгодности сделки, т.е. ее условия должны адекватно учитывать

коммерческие интересы трех сторон, участвующих в отношениях по гарантии.

Выводы. В заключение отметим, что несмотря на значимость данного инструмента, в настоящее время гарантии не являются массовым продуктом для украинских коммерческих банков. При общей характерной для украинских банков тенденции к закрытию получения достоверной информации о цене и условиях реально выдаваемых гарантий весьма затруднительно. По нашим оценкам, на практике средняя цена гарантии составляет до 10% стоимости сделки, при этом гарантии выдаются в основном проверенным фирмам, обслуживающимся в банке не один год.

Данная статья представлена в рамках выполнения НИР «Технико-экономическое обоснование внедрение новой технологии производства клейкой упаковочной ленты» (№ ГР 0105U005670).

Литература

1. Гражданский кодекс Украины. - Харьков: Одессей. - 2005. - 400 с.
2. Васильева Т.А., Диценко О.Н., Епифанов А.А., Козьменко О.В., Козьменко С.Н., Леонов С.В. Риск-менеджмент инноваций. - Сумы: Деловые перспективы. - 2005. - 260 с.
3. Запоточний І.В., Захарченко В.І. Державне регулювання регіональної економіки. - Харків: Одіссей. - 2003. - 592 с.
4. Козьменко С.М., Шпиг Ф.Г., Волошко І.В. Стратегічний менеджмент банку: Навчальний посібник. - Суми: Університетська книга. - 2003. - 734 с.
5. Томас Р. Количественный анализ хозяйственных операций и управленческих решений: Учебник. - М.: Дело и Сервис. - 2003. - 432 с.

Киладзе Г.С.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. На примере японских компаний показано уникальное объединение западных и восточных институциональных факторов корпоративного управления.

Ключевые слова: институциональный фактор, компания, пожизненный найм, система, модель, корпоративное управление.

Введение. Институциональная парадигма, являясь одной из ведущих теорий наряду с неоклассической, определяет в современной науке особый подход к экономическому анализу, в основе которого – учет дополнительных – институциональных ограничений, играющих в сегодняшнем мире все возрастающую роль. Действия экономических агентов оказываются обусловленными не только их собственными интересами и желаниями, но и сложившимися правилами и традициями.

Институциональный подход предполагает расположение множества сил, движущих поведением субъекта, на две группы факторов: фиксированную, определяемую ситуационно независимыми нормами (институциональные факторы), и переменную, определяемую особенностями ситуации, в том числе интересами субъектов.

Институционализм получил в последнее время мощный импульс для дальнейшего развития благодаря появлению целого комплекса новых идей и теорий, объединенных в рамках новой институциональной экономической теории. Необходимо отметить, что это связано не в последнюю очередь с объективными процессами усложнения экономических взаимодействий в современном мире; увеличением числа всевозможных ограничений, накладываемых на хозяйственную деятельность; появлением принципиально новых регламентаций; с расширением сферы их применения; ростом количества организаций, осуществляющих соответствующий мониторинг и контроль. В результате оказывается, что институциональная среда современного общества настолько многообразна, что фактически она не только определяет, но и во многом предопределяет большинство экономических процессов, придает им нужную организационную форму, национальную, отраслевую или корпоративную специфику, формирует их конкретную направленность. В действительности оказывается, что конкурентными преимуществами зачастую обладает тот, кто лучше соответствует конкретным институциональным условиям.

Постановка задачи. Пронизывая насквозь всю экономическую систему, институты корректируют простые исходные мотивы максимизации прибыли в весьма сложные организационно-финансовые и иные схемы, маркетинговые программы, корпоративные «философии», социальные обязательства и политические линии поведения. Это диктуется тем, что для выполнения основной цели деятельности предприятия – получения прибыли – необходимо осуществление целого комплекса мер, которые устраниют все имеющиеся на данном пути преграды, приводят работу в соответствие со всеми необходимыми условиями и условностями, обеспечивают соблюдение существующих правил и норм. Следует отметить, что в отличие от традиционного институционального подхода в рамках нового институционализма институты рассматриваются не только как таковые, сколько через их влияние на решения, которые принимают экономические агенты. Иными словами, важно не только исследование природы институтов и механизмов их формирования, но и изучение того, какое они оказывают воздействие на экономические процессы. Несмотря на то что правила и нормы вырабатываются для того, чтобы регулировать поведение, они не могут всецело определять его, являясь, по существу, лишь дополнительными ограничениями, которые индивид учитывает в процессе своего выбора.

Результаты. Успех японской системы корпоративного управления, сложившейся в 1950-е годы, был обусловлен не только тем, что Япония заимствовала ценный организационный опыт развитых стран (это делали и продолжают делать многие государства), но главным образом благодаря тому, что был обеспечен максимально эффективный синтез этих новшеств с устоявшейся системой собственных институтов, складывавшихся столетиями. Понятие «институт» не является единым в рамках различных концепций, поэтому обратим внимание, что в данной работе под институтами понимается совокупность норм или правил, регулирующих деятельность экономических агентов; иными словами, это относительно устойчи-

вые по отношению к изменению поведения или интересов отдельных субъектов и их групп, а также продолжающие действовать в течение значимого периода времени формальные и неформальные нормы либо системы норм, регулирующие принятие решений, деятельность и взаимодействие социально-экономических субъектов (физическими и юридическими лиц, организаций) и их групп.

Уникальность японских методик организации труда заключается не в том, что соответствующие новации были изобретены и применены в массовом масштабе, а в том, что они оказались не обремененными высокими транзакционными издержками, не слишком затратными, т. е. жизнеспособными в конкретных институциональных условиях в длительной перспективе. Сложность заимствования этих организационных технологий связана с тем, что воссоздать формы их реализации вне схожих социокультурных условий практически невозможно. Формальное воспроизведение тех или иных схем работы позволит лишь проверить, как в схожих условиях будут действовать люди, имеющие иные систему ценностей, мотивацию, мировоззрение. Не исключено, что их реакция окажется неожиданной как в положительном, так и в отрицательном значении. Если новые формальные правила будут удачно соответствовать внутренним неформальным нормам, такие правила будут быстро адаптированы и смогут повысить эффективность деятельности соответствующей экономической системы в значительной степени благодаря снижению удельного уровня транзакционных издержек. Если же новшества не приживутся и будут восприняты как нечто чужеродное, произойдет их постепенное отторжение, сопровождающееся не сокращением, а ощутимым ростом удельных транзакционных издержек.

Изменение уровня транзакционных издержек в расчете на одну операцию может быть своеобразным указателем того, насколько приемлема импортированная социотехнология. Анализ процесса формирования и развития институтов показывает, что базисом для выработки устойчивых норм и правил служат как достаточно универсальные общественные характеристики, так и специфические, свойственные лишь для данной культуры особенности поведения.

Современная японская модель корпоративного управления стала итогом радикальных послевоенных реформ, непосредственное участие в которых принимала не только японская, но и американская сторона. Практическая реформаторская деятельность сопряжена с созданием множества новых институтов, значительная часть их при этом заимствуется у более развитых стран. Между тем чрезвычайно важным является не только наличие тех или иных институтов, но и присутствие эффективной институциональной структуры в целом, т.е. установление комплекса взаимосвязанных, поддерживающих друг друга и взаимообусловливающих принципов и правил хозяйствования, которые, с одной стороны, открывают широкие возможности для использования творческого потенциала экономических агентов, а с другой – жестко ограничивают намечающиеся деструктивные процессы. На практике оказывается, что спонтанная максимизирующая деятельность отдельных экономических агентов, приводя

зачастую к их личному успеху, не ведет столь же очевидно к развитию организаций или экономики страны в целом. Возникающие в этом случае высокие удельные транзакционные издержки не позволяют достигнуть конкурентоспособной степени эффективности внутри данной макросистемы. Это непосредственно связано с отсутствием необходимых элементов в существующей институциональной структуре. Подобные «бреши» в законодательстве особенно характерны для развивающихся экономик, находящихся на стадии переходного периода. Деятельность фирм непосредственным образом зависит от состояния институциональной системы. Подлаживаясь под имеющиеся правила, фирмы обеспечивают себе прибыль, работая в тех рамках, которые для них устанавливаются. В значительной степени это предопределяет направленность политики компаний: они могут вывозить капиталы за рубеж, пользуясь схемами оптимизации налогов, используя оффшорные схемы или же, наоборот, стремиться к прозрачности своих финансов, активно участвуя в инвестиционных проектах в своей стране. Это связано с тем, какие нормы являются определяющими в данном обществе; каковы реальные предпочтения экономических агентов; какие господствуют интересы в общественном сознании; какова, наконец, устоявшаяся система ценностей.

Успех японской модели экономического развития базировался на том, что бурное развитие отдельных компаний не шло вразрез с развитием национальной экономики (в том числе и благодаря активному государственному регулированию), общественные ценности преобладали над своекорыстными интересами отдельных предпринимателей, а личные предпочтения наемных работников не сталкивались с групповыми целями их организаций (здесь важное значение имело коллективистское мышление, в целом свойственное японцам). Институциональная структура Японии играла таким образом в значительной степени целеуказующую роль. Государству было на руку развивать в стране патриотические настроения, активно эксплуатировать идею уникальности японской нации, способствовать единению всего народа вокруг института императорской власти, удерживая тем самым противоборствующие экономические и политические группировки от разрушительных внутренних конфликтов и междоусобиц. Компаниям было выгодно следовать традиционным установкам, поддерживая вековые устои трудолюбия, лояльности и организованности в среде своих сотрудников. Наемным работникам было не менее выгодно принимать одновременно с обязанностями вполне определенный «социальный пакет», гарантировавший им справедливое распределение доходов, занятость и поддержку в непредвиденных случаях. Важной особенностью являлось то, что выдвигаемые в новых условиях догоняющего развития требования не вызывали слишком сильного противодействия со стороны экономических агентов, внедрение соответствующих новшеств не сопровождалось высокими транзакционными издержками оппортунистического поведения, поскольку находило внутренний отклик и в значительной степени совпадало с собственными представлениями всех участников. По сути, именно благодаря удачному соединению и гармоничному

совпадению обязательных норм и правил с добровольно избиравшейся линей поведения Японии удалось создать высокоеффективную корпоративную систему, встроив свою самобытную культуру в современную мировую рыночную систему, задействовав при этом огромный скрытый потенциал.

Как показывает практика и история развития многих крупнейших компаний мира (особенно японских), успех фирм в решающей степени зависел именно от того, насколько умело данная компания «встраивалась» в институциональную систему своей страны, быстро и эффективно решала возникающие в таких случаях проблемы роста транзакционных издержек, удачно использовала открывающиеся институциональные возможности; иными словами, как происходило балансирование значительного объема нагрузок, накладываемых «условностями» институциональной среды, и дополнительных выгод, имеющих зачастую далеко не рыночный характер.

Если рассматривать японские предприятия с институциональной точки зрения, то можно сформулировать важнейшее свойство, обуславливающее их высокую устойчивость, эффективность и конкурентоспособность, а именно: максимальная активизация внутренних институциональных резервов, ориентация их в нужном направлении и практическое использование этого потенциала в целях компании. Традиционный, многократно описанный и всесторонне изученный в неоклассической теории процесс соединения различных ресурсов – факторов производства – с целью создания товаров и услуг, реализация которых обеспечит получение прибыли, сохраняется и на японских предприятиях, но здесь происходит несколько иное взаимодействие различных элементов хозяйственной системы. Прирост эффективности труда достигается не столько за счет общепризнанного превосходства в технике и технологии, сколько за счет особой организации производства. По мнению экспертов, первенство фирм Японии по эффективности труда на 40% связано с кадровым менеджментом, на 33% - с надежностью снабжения (система «точно вовремя»), на 20% - с управлением качеством продукции и лишь на 10% – с превосходством в технике и технологии (1). Необходимо, однако, еще раз уточнить, что преимущество образуется не в результате использования уникальных форм организации производства как таковых (аналогичные способы ведения бизнеса могут практиковаться и в других странах, но далеко не столь же успешно), а лишь благодаря удачному сочетанию используемых форм работы со специфическими характеристиками японской институциональной среды. Природно-климатические условия и национально-культурные особенности диктуют свою логику поведения: не только минимизировать расходы для получения фиксированного результата, но и максимизировать эффект от использования фиксированных (ограниченных) ресурсов. Стремление найти новое применение известным технологиям и добиться большей отдачи от стандартного набора ресурсов всегда было отличительной чертой японского предпринимательства.

Корни этих неформальных норм уходят далеко в прошлое, когда складывался менталитет японской нации. Традиционно считается, что главную роль при этом сыграла ограниченность территории. Это действительно

имело важное значение, но еще более существенным фактором было то, что практически с самого начала своей истории Япония находилась под сильным влиянием своего соседа — Китая. Исторические отношения со «старшим братом» сильно ограничивали экспансионистские возможности Японии, сдерживая ее включение в мировую торговлю, впоследствии они стали одной из важнейших причин более чем двухсотлетней изоляции Японии в XVII–XIX вв. Геополитическая ситуация объективно способствовала «замыканию» Японии внутри своего архипелага. Уже затем в создавшихся условиях определяющую роль стал играть фактор острой нехватки территории и ресурсов, который способствовал формированию таких известных японских национальных качеств, как умение обходиться малым в быту, экономичность и миниатюризм на производстве, способность особого видения мира, потребность единения с природой и т. д. То, что анализ причин успехов японских методов организации производства недостаточен без учета этой культурно-исторической специфики, без учета институциональной структуры японского общества, не требует специальных доказательств. Более подробного исследования, как представляется, требует вопрос о том, каким именно образом некие формальные и неформальные правила, зачастую трудно осозаемые и плохо структурированные, трансформируются во вполне четкие и отвечающие самим современным требованиям конкурентные преимущества.

Уникальные организационные технологии Японии имеют в своей основе укоренившиеся характеристики поведения, особую логику действий и определяющий их смысл. Японские кружки качества, система «точно вовремя», практика пожизненного найма и специфическая японская управленческая этика — вот наиболее известные примеры особого подхода к делу, когда прибыль получается для сторонних наблюдателей практически «из ничего», а точнее, из способности организовать процесс производства в соответствии с имеющимся институциональным базисом, снизив до минимума удельные транзакционные издержки всех видов за счет внутренних резервов работников или структурных подразделений.

Участвующие в кружках качества рабочие, по сути, бесплатно, в свободное от основной работы время, добровольно, без каких-либо дополнительных со стороны фирмы расходов выполняют сложнейшие и дорогостоящие функции промышленных научно-исследовательских отделов, управлений контроля качества, систем логистики, решают задачи маркетинговых служб и отделов кадров. Экономический эффект достигается благодаря экономии средств на проведение соответствующих работ, а также, что многократно важнее, благодаря высокому качеству мероприятий, проводимых самими работниками, наилучшим образом знакомыми с процессом производства. К тому же возникает важный побочный мотивационный эффект. Рабочие далеко не всегда получают вознаграждение за каждый лишний час работы, но это вовсе не значит, что они готовы бескорыстно работать даром всю жизнь. Высокие премиальные выплаты 3–5 раз в год, наличие системы оплаты труда, непосредственно связанной со сроком работы и квалификацией, а также стабильное повышение зара-

ботной платы в соответствии с ростом производительности труда и успехами фирмы в целом с лихвой компенсируют работникам затраченные усилия. Неудачи отечественной практики воссоздания схожей системы в советский период были во многом связаны как раз с тем, что уравнительная система оплаты и заниженный уровень заработных плат постепенно отбивали охоту добровольного рационализаторства, мотивируя работников к минимизации предпринимаемых усилий.

В основе японской трудовой этики, определяющей взаимоотношения работника и предприятия, лежит «философия судьбы», т. е. особая система принципов и взаимных обязательств, прежде всего неформальных, которые подразумевают сильное переплетение интересов участвующих сторон, совпадение их стратегических целей и ценностных ориентиров. Согласно этой философии, работника и фирму связывает не только контракт, но и общая судьба — будущее фирмы зависит от действий сотрудника, его преданности и трудолюбия, а будущее сотрудника — от успехов компании, ее конкурентоспособности и прибыльности. Можно сказать, что аналогичные «философии» далеко не уникальны, а обеспечение устойчивой связи между вкладом работника и его личными доходами составляет основу любой системы мотивации. Следовательно, напрашивается вывод о том, что японский опыт не представляет в этом отношении чего-то принципиально нового или невыполнимого. Между тем коренное различие заключается в том, что если традиционный западный подход непреложным образом постулирует то, что владельцами компании являются ее акционеры, которые вкладывают в нее свои капиталы и принимают на себя весь риск и ответственность за результаты ее работы, то согласно пониманию японцев собственниками компании наряду с акционерами являются также ее менеджеры и работники. Причем эти три группы участников рассматриваются на повседневном уровне как три неразрывные ее составные части, среди которых приоритет имеют не акционеры, а именно менеджеры и работники. Эта тенденция зародилась еще в годы мобилизационной экономики 1940-х годов. Центр тяжести усилий японских менеджеров перенесен с получения максимальной прибыли и обеспечения интересов акционеров на создание условий для стабильного роста компании в целом, на поддержание в ней высоко морального духа среди рядовых работников. В условиях военного производства все силы были брошены на максимизацию выпуска в том числе и за счет дивидендов. Менеджмент компаний, непосредственно связанный с трудовым коллективом, принимает ключевые решения, направленные на развитие компании, включающее в себя и поддержание занятости, и обеспечение высокого уровня доходов всех участников производства, собрание же акционеров играет в основном формальную роль. Это уже не беспочвенная агитация или попытки затушевывания бесправного положения трудового коллектива — это принципиально иной подход к распределению ролей и ответственности, подход, который изначально основывается на признании уникальной, важнейшей роли трудового коллектива, каждого отдельного работника, который ни в коем случае не сводится к роли «винтика», какой бы масштабной ни была организация, в которой он состоит.

Такое положение вещей также не является случайностью. Определенным образом это связано с особенностями послевоенной оккупационной политики, проводившейся американской администрацией в отношении Японии в 1945-1951 гг. Активная демонополизация и демилитаризация японской экономики привели к резкому изменению баланса сил в корпоративном секторе. Владельцы крупнейших пакетов акций и холдинговых компаний – дзайбацу – лишились своей собственности и прав работать в бизнесе определенное время, в то же время трудовые коллективы значительно упрочили свои позиции, во-первых, благодаря поддержке американских оккупационных властей (штаба СКАП) и нацеленности проводимых реформ на демократизацию управления предприятиями (более половины акций, изъятых у дзайбацу, были проданы работникам предприятий); во-вторых, вследствие резкого роста профсоюзного движения в первые послевоенные годы (началась практика ведения коллективных переговоров и проведения забастовок); и, наконец, в-третьих, в результате фактического перехода управления многими кризисными и покинутыми собственниками предприятиями в руки самих работников (3). Все это создавало особую атмосферу хозяйствования, при которой возможности бывших собственников ограничивались в пользу непосредственных участников хозяйственного процесса, а вопросы поддержания предприятия на плаву и обеспечения его развития превалировали над проблемами получения текущей прибыли и выплаты дивидендов. Роль трудового коллектива и каждого отдельного работника в этой ситуации закономерно возрастала, и одновременно возникала основа для стремительного расцвета таких национальных качеств, как трудолюбие, коллективизм, изобретательность. В результате создавался некий эффект мультипликации, когда набор разрозненных факторов обуславливал в совокупности качественно новый подход к делу.

Именно поэтому, проявляя инициативу, например, в кружках качества, японский работник действительно обеспечивает, в сущности, свои собственные интересы, которые благодаря имеющемуся институциональному оформлению производственных отношений практически полностью совпадают с задачами предприятия. Не имея соответствующего исторического багажа, эту, казалось бы, простую задачу оказывается не так-то просто выполнить: как свидетельствуют опросы, одинаковую направленность личных и фирменных интересов отмечают 93% работников японских фирм, в то время как, например, в США – лишь 9%.! Таким образом, происходит не просто использование рабочей силы сотрудника в соответствии с профессией, но и активизация творческого потенциала, ориентация его на решение непосредственно производственных проблем. Недостаток образования, специальной подготовки, способностей к аналитической, научно-исследовательской работе компенсируется профессионализмом в конкретной узкой сфере, где решающую роль могут сыграть опыт и доскональное знание предмета усовершенствования.

Обеспечение максимальной отдачи при минимуме затрат оказывается возможным лишь в соответствующих институциональных условиях, т.е. в особой атмосфере взаимных ожиданий, намерений, отношений, при кото-

рой из неосязаемой нематериальной институциональной субстанции выристаллизовывается отчетливый материальный результат. Это относится не только к кружкам качества, но и к системе just in time, которая, в принципе, не слишком сложна и формально может быть введена на любом украинском предприятии. Однако, для того чтобы она принесла определенную прибыль, а не стала источником крупных убытков в результате срывов сроков поставок, опять-таки необходимо присутствие незримой институциональной среды, которая представляет особую ценность, уникальный ресурс общества.

Система just in time – это материализация всего лишь одной из норм японского общества – пунктуальности. Отсутствие этой нормы в институциональной системе будет означать бесперспективность многих начинаний и заимствований, необходимость их серьезной корректировки, невозможность или сложность извлечения прибыли из соответствующих организационных технологий.

Не менее четкая взаимосвязь устоявшихся институтов с приемами организации работы на японских предприятиях прослеживается и в вопросах управления персоналом, а также в вопросах занятости. К примеру, распространность в Японии системы пожизненного найма не является чем-то случайным или искусственно созданным, в основе этого явления также лежат вполне определенные нормы поведения. Существует прямая связь между устоявшимся в японском обществе правилом уважительного и преданного отношения подчиненного к своему руководителю и современными подходами к проблеме управления персоналом, которая характеризуется в Японии эффективной трансляцией распоряжений по командной лестнице, а также распространностью систем пожизненного найма.

Японская система корпоративного управления имеет еще одну характерную черту: инициатива, касающаяся вопросов тактического характера, очень часто идет не сверху вниз, как это принято на американских или украинских, предприятиях, не от руководителя подчиненному, а наоборот, от рядовых сотрудников коллектива – своему начальнику и так далее по служебной вертикали.

Японский руководитель фактически лишь одобряет то, что было разработано и предложено его подчиненными, оценивает результаты их работы, а не делает эту работу за свой отдел. Именно на работниках лежит ответственность за выработанное решение, они несут моральную ответственность непосредственно перед своим руководителем, так как возможные ошибки будут стоить последнему его карьеры.

Это стимулирует рядовых работников к повышенной внимательности и к инициативности, такой подход оставляет простор для проявления своих профессиональных качеств, а также лояльности по отношению к руководству. В целом это мотивирует сотрудников к более серьезному отношению к своей работе, вырабатывает у них самостоятельность, чувство личной ответственности и располагает к поиску совместных решений, укрепляет коллективистские начала. Это распределение ролей и функций и получаемый в результате эффект как раз и выступают материализацией

такой неформальной нормы, такого института, как лояльность, который является краеугольным в общей институциональной системе. В результате японские предприятия (в отличие от украинских) гораздо в меньшей степени зависимы от личности руководителя. Даже относительно слабый менеджер сможет в условиях японской институциональной структуры достаточно эффективно контролировать положение дел на вверенном ему участке, избегая проявлений оппортунистического поведения и острых производственных конфликтов. В Украине же шанс избежать подобных проблем имеет только умелый руководитель, у которого к тому же сложились хорошие взаимоотношения с коллективом.

Институт пожизненного найма также имеет определенные исторические предпосылки, среди которых можно выделить оседлость – склонность к проживанию на одном месте. В Японии миграция населения невелика, во всяком случае, она гораздо меньше, чем в США. Это связано с тем, что исторически Япония была поделена на четко обозначенные зоны влияния князей – даймё, которые контролировали свои владения, используя грозную силу самураев. Миграция в тех условиях была крайне затруднена и связана с большим риском, а преданность своему князю ценилась высоко и была залогом любого начинания.

Как отмечает М. Аоки, система пожизненного найма «не является традиционной в том смысле, что она функционирует с момента возникновения капитализма в Японии в прошлом веке, унаследовав свои коммерческие и другие социальные особенности у периода правления династии Эдо. Более того, она постоянно совершенствовалась – через взаимодействие менеджмента, труда и государственной бюрократии – после окончания Русско-японской войны (1904-1905) и полностью сформировалась только в 1950-х годах» (1, с.76).

Пожизненный найм вовсе не является формой поощрения нерадивых работников, он не ведет к снижению производительности труда на том основании, что имеется некая гарантия на «неприкосновенность». Вся система имеет три важных элемента: систему заработной платы, которая учитывает трудовой стаж и заслуги работника; продвижение по службе отдельных работников на основе их индивидуальных заслуг; единовременные выплаты в момент выхода на пенсию (тайшокукин) – их обычный размер составляет в разных компаниях порядка 250 тыс. долл.

Стоит особо подчеркнуть, что в настоящее время в Японии снижается популярность системы пожизненного найма, ее вытесняют более агрессивные западные методы борьбы на рынке труда. Распространение системы пожизненного найма в Японии, да и в других странах Восточной Азии, на сегодняшний день не является повсеместным. Существенным образом растет миграция населения. В связи с затянувшейся рецессией японские работодатели вынуждены все в большей степени отказываться от обременительной практики пожизненного найма. В Японии эта система касается в основном «белых воротничков», т. е. квалифицированных специалистов, нуждающихся в особом отношении. В целом же смена двух, трех мест работы даже для Японии не является исключением.

Система пожизненного найма оказывается эффективным средством поддержания высокого морального духа и производительности труда, но эта практика является лишь небольшим элементом сложной институциональной системы. Ее заимствование и использование в отрыве от всех остальных звеньев может привести к обратным результатам, когда персонал воспримет подобный подарок как жест слабости или некомпетентности руководства, как сигнал к безнаказанным действиям по снижению интенсивности труда, его качества, ослаблению дисциплины, к выдвижению новых требований и немедленному уходу с предприятия при их невыполнении, при появлении более выгодных альтернатив. Во всяком случае, это не сможет в такой же степени активизировать не столь сильно развитые правила ответного уважения и преданности (тоже пожизненной) по отношению к работодателям.

Выводы. Следует отметить, что институциональные факторы являются весьма существенным источником как национальных конкурентных преимуществ, так и слабостей экономической системы. Всесторонний анализ этих факторов позволяет выявить не только причины экономических успехов, но и неудачных попыток заимствований чужого опыта хозяйствования, который, оказываясь вырванным из контекста особой институциональной среды, зачастую не способен без специальных усилий прижиться в совершенно иных условиях. С этим, как представляется, связаны очень многие проблемы отечественного реформирования экономики, постоянно сталкивающейся с тем, что даже лучшие образцы организационных технологий при их внедрении не всегда дают столь же эффективную отдачу, на которую они способны.

Вместе с тем казавшиеся нежизнеспособными системы оказываются востребованными и прибыльными при условии, что они соответствуют внутренним, глубинным национально-историческим традициям. Успех заимствования японскими корпорациями многих западных новинок (достаточно сказать, что кружки качества – не японское, а американское изобретение), придание им нового, более усовершенствованного вида являются результатом очень точного соответствия импортируемых технологий собственной институциональной среде. Активизация сильных конкурентных сторон японской институциональной системы – наиболее важное достижение передовых японских компаний, сумевших на деле осуществить уникальное объединение западных и восточных институциональных факторов.

Литература

1. Аоки М. Фирма в японской экономике. Информация, стимулирование и заключение сделок в японской экономике. - СПб.: Экономика, - 1996.
2. Захарченко В.І., Борісов О.Г., Іваніщева А.В. Зарубіжний і вітчизняний досвід державного регулювання економіки для сучасної України. - Одеса: Негоціант. - 2005.
3. Миаджима Х. Приватизация акционерной собственности бывших дзайбацу и возникновение в Японии опирающихся на банки корпоративных группировок // Корпоративное управление в переходных экономиках / Под ред. М.Аоки. - СПб.: Экономика. - 1997.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Аннотация. Рассмотрен процесс принятия управлеченческих решений, который представлен в виде трех основных этапов: анализа внешней среды (рынка), анализа внутренней среды (фирмы) и финансового анализа. Особое внимание уделено различным средам принятия решений, или состояниям знания, таким, как определенность, риск и неопределенность, а также аналитическим средствам, используемым в зависимости от того, в каком состоянии знания находится лицо, принимающее решение.

Ключевые слова: решение, управление, анализ, риск, прибыль, коэффициент, показатель, неопределенность, среда.

Введение. На современном этапе развития мировой экономики, торговли, науки, промышленности проблема эффективного управления напоминает о себе все чаще и чаще. Возникает вопрос: что надо для того, чтобы управлять эффективно? Ответ один - фундаментальные знания, где главную роль играют знания в области экономической теории в совокупности с другими прикладными науками, такими, как математика, финансы, бухгалтерский учет, маркетинг, менеджмент и т. д.

В наше время многие задаются вопросом, насколько применимы полученные знания из курса экономической теории в жизни при принятии различного рода решений, в частности, управлеченческих.

Еще в 40-х гг. прошлого столетия поиск ответа на этот вопрос привел к возникновению нового направления экономической теории - управлеченческой экономики. С тех пор многие ученые дают свои трактовки этого понятия, но они не всегда четкие, ясные и доступные для понимания.

Постановка задачи. С общеэкономической точки зрения процесс принятия управлеченческих решений можно представить в виде следующих основных этапов:

- анализ внешней среды (рынка);
- анализ внутренней среды (фирмы);
- финансовый анализ.

Эта структура универсальна, поскольку с позиции менеджера, работающего в фирме (компании), независимо от стадии ее развития и положения на рынке, логика последовательности принятия решений неизменна.

Прежде чем начать разбирать эту систему поэтапно, нельзя не сказать о том, что решения принимаются в различных средах. При этом выделяют три среды (или состояния знаний): определенность, риск и неопределенность. Каждое из этих состояний требует от менеджера применения различных знаний, методов и способов действий, а также владения различной информацией.

Кроме того, все они предполагают использование собственных аналитических средств, повышающих объективность в процессе принятия решений. Ведь эффективная выработка решений - это искусство выбора лучшей среди имеющихся альтернатив.

Приведем качественные характеристики различных сред.

Определенность - это такое состояние знания, когда лицо, принимающее решение, заранее знает конкретный исход для каждой из альтернатив, т. е. лицо обладает исчерпывающими знаниями о состоянии среды и результатах каждого возможного решения. Может показаться, что концепция нереалистична, но на практике во многих краткосрочных ситуациях лицо, принимающее решение, располагает достаточным количеством знаний для принятия решений. Эта ситуация возникает при поиске варианта распределения ресурсов, дающего наибольшую отдачу по какому-либо показателю или наименьшему значению некоторого критерия в условиях заданных ограничений. Для того чтобы сделать такой выбор, надо произвести оптимизационный анализ, в который входят предельный анализ, линейное программирование и приростной анализ прибыли.

Приростной анализ решает задачу нахождения оптимального соотношения доходов и затрат на уровне производства и продаж, позволяющего максимизировать прибыль. Задача усложняется, если накладываются дополнительные ограничения на ресурсы. Решением в этом случае будет применение другого метода оптимизационного анализа - линейного программирования, который является в практическом смысле наиболее успешным и широко используемым способом решения задач распределения ресурсов. Фактически это метод максимизации или минимизации линейной функции нескольких переменных, имеющих линейное ограничение. В настоящее время для решения подобного рода задач создано много компьютерных программ.

Приростной анализ прибыли развивает концепцию предельного анализа в применении к решению более широких практических задач. Он оперирует с любыми изменениями в доходах, затратах и прибылях, явившимися следствием определенного решения, т. е. концепция приростного анализа охватывает изменения как самих функций, так и их значений. Основное правило решения состоит в том, чтобы принять любое предложение, повышающее прибыль, или отвергнуть любое предложение, ее уменьшающее. Поскольку в приростном решении рассматриваются только переменные, подвергающиеся изменениям, постоянные слагаемые затрат (такие, как страхование и обесценение денег) не рассматриваются.

Таким образом, приростные решения относятся к краткосрочной концепции. К сожалению, многие управляющие не используют приростные термины. Они принимают решения исходя из средних значений общих затрат, включая в них постоянные и переменные слагаемые (полностью распределенные затраты). Почти всегда краткосрочные решения, основанные на средних значениях полностью распределенных затрат, неверны, если целью фирмы будет максимизация прибыли.

Рисковая среда характеризуется как состояние знания, когда известны один или несколько исходов по каждой альтернативе и когда вероятность реализации каждого исхода достоверно известна лицу, принимающему решение, т. е. лицо обладает объективными знаниями о ситуации и может объективно прогнозировать вероятное качество проявления и исход или

отдачу по каждой из возможных стратегий.

Существуют два основных метода объективного измерения степени вероятности (риска): априори (метод дедукции) и апостериори, который производится посредством статистического анализа эмпирических данных.

При использовании метода априори лицо, принимающее решение, способно определить вероятность результата без экспериментирования и анализа прошлого опыта. Вероятности определяются дедуктивно на основании допускаемых принципов при условии, что характеристики возможных случаев известны заранее. При использовании этого метода мы идем от причины к следствию.

Метод апостериори предполагает, что прошлый опыт является типичным и что он будет продолжаться в будущем. Для того чтобы определить вероятность возникновения того или иного события, лицо, принимающее решение, должно распределить частоту его возникновения на общее количество наблюдений.

Результаты. Необходимо четко понимать разницу между распределением частоты - табулированием того, сколько раз возникали события, представляющие интерес, в прошлом, и распределением вероятности - табулированием возможности возникновения этих событий в будущем. Если лицо, принимающее решение, готово предположить, что прошлый опыт является типичным и что он может быть использован в будущем, то самый простейший способ для построения распределения вероятности - осуществить прямое преобразование распределения частоты. Конечно, одного этого недостаточно для принятия решений. Распределение вероятности может быть модифицировано с целью получения новых факторов, имеющих важное значение для определения дальнейшего экономического поведения, либо для корректировки контроля над прошлым опытом, имеющим продолжение в будущем. Если статистическая вероятность может быть определена объективно, то возможности такого результата должны классифицироваться как риск. Менеджер, сталкиваясь с событиями или результатами, подразумевающими наличие риска, должен разработать методы, которые дадут возможность вычислить его, а в перспективе свести к минимуму риски, присущие конкретной задаче. Одним из таких методов может быть вычисление распределения вероятности возможных результатов из блока наблюдений, а затем подсчет предполагаемой стоимости.

При оценке нескольких стратегий с одинаковой стоимостью инвестиций основным критерием для их сравнения служит предполагаемая стоимость. Выбор будет сделан в пользу стратегии с наибольшей предполагаемой стоимостью.

В ситуации, когда у нескольких стратегий предполагаемые стоимости равны, необходимо воспользоваться дополнительным критерием - степенью риска. Если предполагаемую стоимость можно трактовать как определение основной тенденции, то степень риска - это отклонение возможных отдач от предполагаемой стоимости.

Проект будет тем рискованнее, чем дальше от средних значений находится фактическая отдача. Таким образом, одним из способов измерения риска можно считать вычисление размаха, который представляет собой

разность между самыми крайними величинами отдачи.

Размах - это полезная предварительная оценка, но она учитывает лишь крайние стоимости и не учитывает стоимости, расположенные между ними. Если мы предположим наличие нормального распределения вероятности, то более точным измерением риска будет показатель среднего квадратичного отклонения, т. е. отклонения от предполагаемой стоимости. Среднее квадратичное отклонение показывает жесткость распределения вероятности. Чем оно выше, тем выше вероятность возможной отдачи и, следовательно, выше риск.

Если перед менеджером стоит задача выбора между проектами с сильно отличающимися величинами инвестиций, отдач и предполагаемой стоимости, то необходимо воспользоваться не абсолютными измерениями, а относительными, такими, как относительное среднее квадратичное отклонение (чаще называемое коэффициентом вариации).

Коэффициент вариации - это отношение среднего квадратичного отклонения к предполагаемой стоимости. Вычисленный в процентах, он является индексом риска в расчете на доллар прибыли. Более высокое квадратичное отклонение означает более высокий абсолютный риск. Наиболее желательным будет тот проект, у которого относительный риск (то есть риск в расчете на доллар предполагаемой стоимости, измеряемый коэффициентом вариации) и предполагаемая стоимость больше.

Каким образом лицо, принимающее решение, захочет решить проблему риска, зависит от его отношения к нему. Это отношение базируется на функции полезности, при которой увеличение приращений доходов (прибылей) ведет к уменьшению приращения удовлетворения (полезности). Здесь необходимо пояснить формальную зависимость между риском и полезностью. Для этого прибыли и убытки должны быть измерены с точки зрения предельной полезности, а не с точки зрения абсолютной стоимости в долларах. При этом предельная полезность определяется как изменение общей полезности, которое происходит в том случае, когда денежная единица прибывает или убывает.

Лицо, принимающее решение и не склонное к риску, соглашается на риск только в том случае, если имеет место премия, соизмеримая с риском. Любая коммерческая фирма и любой индивидуальный инвестор имеют в виду какую-то определенную норму прибыли, которая учитывает имеющийся риск. По мере возрастания степени риска эта норма прибыли также возрастает вдоль кривой безразличия к риску, которая показывает функцию компромисса инвестора (риск-доходность).

Модель максимизации прибыли может быть одновременно скорректирована и для риска, и для истинной стоимости денег посредством нескольких методов. Два наиболее важные из них - учетная ставка, скорректированная с учетом риска, и метод эквивалента определенности.

Неопределенность как состояние среды - это такой уровень знания, когда одна или более альтернатив имеют ряд возможных исходов, вероятность которых либо неизвестна, либо не имеет смысла. В отличие от риска, это субъективное явление.

Если в условиях неопределенности лицо, принимающее решение, не способно или не готово определить субъективные вероятности возможных состояний экономики, то для принятия решения используются следующие четыре критерия:

1. Критерий макси-мини, или критерий Вальда, посредством которого выбирается стратегия, обеспечивающая самый наилучший из наихудших результатов.

2. Альфа-критерий Гурвица, который обеспечивает лицо, принимающее решение, возможностью обратить внимание и на самую худшую, и на самую лучшую отдачу для конкретной стратегии и определить субъективную вероятность для каждой из них.

3. Критерий мини-макс, или критерий Сэйвиджа, который стремится минимизировать понесенные потери в результате принятия неправильного решения.

4. Критерий Лапласа, или бэйесов критерий, который гласит, что если вероятности явления неизвестны, то они должны приниматься за равные.

Существуют также неколичественные методы решения проблем неопределенности. В их число входят хеджирование, гибкое инвестирование, диверсификация интересов фирмы, приобретение дополнительной информации, модификация целей, обращение к властям за руководством и контроль над окружением.

Какой бы метод решения проблемы неопределенности ни выбрали менеджеры, принимающие решения, они должны стремиться к возможно большей объективности.

I. Теперь рассмотрим первый этап процесса принятия решений - анализ рынка. Необходимо исследовать три основных параметра:

1) спрос (кто покупатели; в чем заключаются различия потребностей различных групп покупателей; факторы, влияющие на спрос; степень чувствительности спроса к изменению цен);

2) конкурентов (число, долю занятого рынка, стратегии);

3) потенциал роста рынка (общую макроэкономическую ситуацию).

С общезэкономической точки зрения особый интерес представляет исследование спроса.

Модель спроса - один из важнейших инструментов менеджера. Анализ спроса предусматривает прогнозирование объема продаж, планирование производства, анализ затрат и финансовое планирование, ценообразование и манипулирование другими переменными спроса, такими, как реклама и продвижение товара на рынок, управление ресурсами и запасами, планирование прибыли.

С точки зрения управления главные цели анализа спроса - выявление и измерение переменных, оказывающих воздействие на реализацию продукции. К этим факторам относятся потребительский доход, цены других аналогичных товаров, реклама и потребительские вкусы, численность населения и потребительские ожидания.

Поведение потребителя легче всего объяснить с точки зрения полезности, которая определяется как удовлетворенность, получаемая от наличия,

потребления или использования товаров или услуг. Пределная полезность определяется как изменение в общей полезности, вызванное увеличением потребления какого-либо продукта на одну единицу. Если определить общую полезность как функцию потребления, то можно установить закон убывающей полезности, который гласит, что предельная полезность убывает по мере увеличения потребления и становится равной нулю в точке насыщения, в которой общая полезность является максимальной. Последующее потребление может установить отрицательную полезность. В этом случае предельная полезность становится отрицательной, а общая полезность снижается. Если имеет место максимальная полезность от всей совокупности товаров, возникающая в случае, когда предельная полезность в расчете на единицу затрат одинакова для всех товаров, включая деньги (сбережения), то говорят, что потребитель находится в состоянии равновесия, получая наибольшее удовлетворение за деньги, потраченные или сэкономленные. Изменения в цене или в собственном понимании предельной полезности могут вывести потребителя из состояния равновесия.

Кривая спроса показывает, что на каждую последующую единицу или долю единицы, на которую имеется спрос, цены различны. Однако в реальной жизни если устанавливается конкретная цена, то весь товар, на который существует спрос, продается именно по этой цене. Цена должна основываться на предельной полезности последней проданной единицы, имеющей наименьшую ценность. Поскольку некоторые потребители готовы платить более высокую цену, говорят, что имеет место потребительский излишек.

Если использовать порядковый подход, при котором потребители способны распределить товары в порядке предпочтения, то результатом будет потребительское равновесие. В этом случае пары товаров могут объединяться в несчетное количество комбинаций, которые обеспечивают одинаковый уровень общей удовлетворенности, а графическое отображение этих комбинаций даст кривую безразличия на карте безразличия. Эти кривые представляют то, что потребитель готов делать. Возможности потребителя отражает бюджетная линия. Если построить бюджетную линию на карте безразличия, то точка пересечения двух кривых будет точкой, отражающей соотношение товаров, при котором достигается максимальная общая полезность при определенных ограничениях бюджета, т. е. точкой состояния равновесия потребителя.

Таким образом, отдельные функции потребительского спроса отражают то количество конкретного товара, которое потребитель готов и способен покупать при определенной цене в пределах определенного диапазона цен. Функция рыночного спроса - это сумма всех функций потребительского спроса на данном рынке. Зависимость рыночного спроса от функции спроса отдельной фирмы выражается в следующем;

1. Все рынки одинаковы в том отношении, что они состоят из продавцов и покупателей, тогда как третьи стороны, такие, как брокеры и агенты, являются посредниками между ними. Однако в рамках этой структуры рынки (рыночный спрос) существенно отличаются друг от друга по разме-

ру, механизму и динамике.

2. Спрос на продукцию фирмы - это какая-то часть общего рыночного спроса на продукцию какого-то типа. Однако это не значит, что функция спроса фирмы - это уменьшенный в масштабе вариант функции рыночного спроса. Многие факторы (за исключением цены), воздействующие на спрос, необязательно одни и те же для фирмы и для рынка.

3. Базисная зависимость функции спроса фирмы от рыночного спроса определяется рыночной структурой. В рыночных структурах, в которых существует конкуренция между производителями (например, монополистическая конкуренция и олигополия), спрос фирмы оказывается под воздействием деятельности конкурентов, оказывающих несущественное или не оказывающих вовсе никакого воздействия на общий рыночный спрос. При монополии спрос фирмы - это рыночный спрос.

Независимо от рыночной структуры, именно эта кривая спроса, с которой сталкивается фирма, имеет самое большое значение для решений фирмы в отношении ценообразования, производства и продвижения ее продукции на рынок.

Эластичность - наиболее часто используемый показатель чувствительности спроса к любому из своих детерминант. Она определяется как процентное изменение в независимой переменной, вызванное изменением на 1% в одной из независимых переменных, при условии, что все остальные переменные остаются постоянными. Эластичность - это общее понятие, применимое к любой функции. В применении к спросу особый интерес представляют четыре вида эластичности: 1) ценовая эластичность спроса; 2) эластичность спроса по доходу; 3) перекрестная эластичность спроса и 4) эластичность спроса по рекламе. Эти эластичности широко используются при принятии решений как в государственном, так и в частном секторах. Например, ценовая эластичность спроса - это главный довод при принятии решения по поводу изменений в ценах; эластичность спроса по доходу может указывать на правильное размещение нового предприятия; перекрестная эластичность спроса может регулировать реакцию на действия конкурентов, а эластичность спроса по рекламе может определять направленность и величину новой рекламной кампании.

Каждый фактор, который оказывает воздействие на спрос, имеет свою собственную эластичность. В действительности все эти факторы взаимодействуют более или менее одновременно. Общее воздействие на спрос представляет собой сумму индивидуальных действий.

Оценка спроса - неотъемлемая часть принятия управленческих решений. Наиболее часто при практическом определении спроса используется метод линейной регрессии. Если требуемое количество принять за функцию одной независимой переменной, то в этом случае можно использовать простую (парную) линейную регрессию. В случае, когда имеются две или более независимых переменных, необходимо применять множественный регрессионный анализ.

При наличии адекватной информации статистический анализ является лучшим методом определения спроса. Его базой данных может быть:

1) информация на основе анализа временных рядов, которая содержит изменения избранных переменных за довольно длительный промежуток времени. Эта информация должна быть скорректирована с учетом изменений в численности населения и инфляции или дефляции. Кроме того, вполне возможно, что из нее необходимо удалить трендовые, сезонные и циклические влияния;

2) информация на основе кросс-секционных данных, позволяющая произвести моментальный снимок многих переменных в определенный момент времени или в течение определенного периода. На эту информацию не влияют изменения численности населения или текущая цена доллара, однако может быть необходима корректировка для устранения нежелательных влияний.

Подбор уравнения, связывающего изменения зависимой переменной с изменениями независимой переменной, осуществляется по графику с помощью метода наименьших квадратов. Если к экспериментальным данным применяется линейная регрессия, точки наблюдения могут лежать выше, ниже или на этой линии. Расстояние между такой точкой и линией регрессии называется отклонением, или разбросом. Отклонение существует вследствие того, что не все изменения зависимой переменной могут быть объяснены изменениями независимой переменной. Метод наименьших квадратов позволяет минимизировать сумму квадратичных отклонений.

Независимо от способа получения, рассчитанная линия регрессии должна быть оценена и проверена на правильность. Для оценки используют тесты на:

- среднюю квадратичную ошибку оценки;
- коэффициент детерминации;
- коэффициент корреляции.

Регрессионный анализ не может быть выполнен без соответствующей статистической информации. Если такой информации нет, то необходим прямой контакт с потребителем, который может иметь следующие формы:

1) обследования потребителя, когда изучается реакция потребителя на гипотетические изменения цены, дохода, цен на другие продукты, рекламу товара и другие составляющие спроса;

2) выявление предпочтений потребителя путем манипулирования переменными спроса и наблюдения за реакцией потребителя. Такой эксперимент осуществляется в лабораторных условиях;

3) рыночные эксперименты, в которых цены или другие переменные изменяются на одном или нескольких рынках, при этом наблюдаются реакции потребителей.

II. Второй этап в принятии управленческих решений - внутренний анализ фирмы. Главная задача на этом этапе состоит в оценке возможностей фирмы конкурировать на рынке и получать прибыль, т. е. в определении производственных возможностей, оптимального производственного соотношения и т. п. Этот анализ поможет менеджеру оптимизировать деятельность фирмы, минимизировать затраты и максимизировать прибыль в условиях рынка.

Анализ производства осуществляется для определения наиболее экономической стратегии использования вводимых ресурсов, необходимых для получения заданного уровня выпуска производства, или максимального уровня выпуска продукции, который может быть получен при заданных уровнях и соотношении вводимых факторов производства. Можно выделить три основных фактора производства: труд, материалы и капитал. Связь между ними описывается производственными функциями, которые определяют объем выпуска, осуществляемый фирмой при различном сочетании факторов производства. То есть производственная функция - это выражение зависимости объема производимой продукции от количества используемых ресурсов. Поскольку она описывает максимально возможный объем выпуска для заданного набора факторов при технологически эффективном способе производства, ресурсы, снижающие выпуск продукции, не будут использоваться никогда. Предположение о том, что производство всегда технологически эффективно, не всегда справедливо, но есть основания ожидать, что стремящиеся к максимальной прибыли фирмы не будут расходовать ресурсы впустую.

Если речь идет о краткосрочном периоде, то исследование производства начинается с изучения соотношения «затраты - выпуск», сущность которого заключается в том, что один из вводимых факторов производства рассматривается как переменный, в то время как все остальные факторы остаются постоянными. Изучение этого соотношения позволяет сформулировать закон переменных количественных соотношений, называемый также законом убывающей доходности. Этот закон гласит, что по мере увеличения некоторого вводимого фактора производства величина предельного продукта изменяется, вначале возрастая, а затем уменьшаясь до нуля, после чего она становится отрицательной. Общий выпуск продукции будет максимальным в точке, соответствующей нулевому значению предельного продукта.

Увеличение экономической эффективности производства при росте его масштаба представляет собой долгосрочную концепцию планирования развития производства, которая позволяет руководству фирмы оценить влияние увеличения всех вводимых факторов производства в одинаковом количественном отношении.

Специалист, выполняющий анализ производства, должен помнить, что понятие экономической эффективности, обусловленной увеличением масштаба производства, относится исключительно к производству и затратам (стоимости) и не имеет никакого отношения к спросу. Принятие окончательного решения относительно величины производственной мощности должно быть обосновано тем уровнем продаж продукции данного предприятия, который обеспечит фирме наибольшую рентабельность (прибыльность).

Для исследования производственных функций используют эмпирический подход, в который входят следующие статистические методы:

1. Анализ временных рядов, основанный на использовании в качестве базы данных наблюдения за ряд предшествующих лет. Этот метод больше подходит для изучения производственного процесса одной фирмы.

2. Кросс-секционный анализ, основанный на данных, относящихся к одному и тому же периоду. Он наиболее эффективен в тех случаях, когда различные фирмы имеют существенно отличающиеся уровни вводимых факторов производства и выпуска продукции (используется для отрасли).

Анализ на основе технического подхода, применяемый в том случае, если получение достоверных данных за ряд предшествующих лет затруднительно. При этом проводятся управляемые эксперименты или ежедневные наблюдения за реальным производственным процессом. Цель этих экспериментов - нахождение таких факторов производства, при которых можно рассчитывать на получение определенного количества конечной продукции.

Анализ производственных функций производится с помощью регрессии или линейного программирования.

Теперь обратимся к прибыли фирмы. При рассмотрении прибыли «необходимо понимать разницу между бухгалтерской и экономической прибылью. И бухгалтер, и экономист определяют прибыль как разность между доходом и затратами. Разница заключается в определении затрат. Бухгалтер учитывает только точные затраты, отраженные в бухгалтерских книгах фирмы, а экономист к точным затратам добавляет вмененные».

Прибыль и убытки могут быть рассчитаны как разность между стоимостью фирмы в денежном выражении на начало и на конец отчетного периода. Экономическая прибыль (убытки) включает следующие составляющие:

1) торговую прибыль (убытки), которая является прямым следствием основного вида деятельности фирмы, т. е. производства (или закупки) и продажи товаров;

2) холдинговую прибыль (убытки), представляющую собой прирост или снижение капитала, обусловленные увеличением или уменьшением цен на товары за период их хранения.

Для планирования, координирования и управления деятельностью фирмы составляется бюджет прибыли. Он также служит для систематической проверки работы фирмы путем сравнения запланированных и полученных показателей.

Анализ безубыточности представляет собой дополнение к планированию прибыли и позволяет графически или алгебраически отобразить возможные последствия того или иного плана деятельности. Для определения объемов производства и продаж, необходимых для безубыточной работы или получения намеченной прибыли, применяются простые алгебраические формулы.

Анализ безубыточности является простым, понятным управляющим и относительно недорогим методом. Его недостаток заключается в предложении, что прибыль выступает лишь функцией объема производства. В действительности прибыль зависит от вида производственного процесса, характера торговой деятельности, спроса и ряда других внешних и внутренних факторов.

III. Третий этап в принятии управленческих решений – финансовый анализ. После проведения исследования рынка и анализа возможностей компаний необходимо посмотреть, насколько устойчиво положение ком-

пании для будущего функционирования. Для этого требуется собрать учетную информацию, содержащуюся в годовых и квартальных отчетах фирмы. Эти отчеты включают балансовый отчет, отчет о доходах, отчет об использовании нераспределенной прибыли и отчет об источниках и использовании средств. Данные этих отчетов используют при расчете финансовых показателей, характеризующих финансовую деятельность фирмы. Существует 15 основных финансовых коэффициентов, принадлежащих четырем основным группам показателей: прибыльности или рентабельности, оборачиваемости активов, ликвидности и структуры капитала. Первые две категории используются для оценки всей направленной на получение прибыли деятельности фирмы, две другие - для измерения степени риска.

Коэффициент рентабельности активов представляет собой отношение чистой прибыли «доходов после выплаты процентов и налогов» к общей сумме используемых фирмой активов. Он также учитывает сокращение налоговых платежей пропорционально выплате процентов за кредит. В этом случае экономия от налоговых льгот включается в состав чистого дохода.

Коэффициент оборачиваемости позволяет оценить возможность получения доходов с помощью активов фирмы. Чем выше отношение дохода (выручки) к сумме активов, тем выше эффективность их использования. Высокий коэффициент оборачиваемости означает, что, вероятно, будет получена сравнительно высокая прибыль. К показателям интенсивности использования активов для получения доходов относятся коэффициент оборачиваемости активов, который определяет потенциал компании по получению дохода при существующем уровне инвестиций и существующей структуре активов; коэффициент оборачиваемости основных средств, используемый для оценки доходов, полученных за счет капитала, инвестированного в основные средства; коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, показывающий, сколько дней в среднем требуется для превращения дебиторской задолженности в деньги; коэффициент оборачиваемости запасов, определяющий количество дней со средним объемом продаж, которому соответствует существующий уровень запасов; коэффициент оборачиваемости средств, показывающий среднюю продолжительность производственно-коммерческого цикла.

Ликвидность - это способность фирмы платить по своим обязательствам в срок и осуществлять производственные расходы. Для определения ликвидности используют коэффициенты, показывающие степень риска невыполнения фирмой своих краткосрочных и долгосрочных обязательств. К ним относятся коэффициент адекватности текущих активов, характеризующий способность фирмы выполнять текущие обязательства за счет текущих активов; коэффициент моментальной ликвидности, отражающий способность выполнять текущие обязательства за счет денежных средств и других активов, которые могут быть быстро и легко обращены в деньги; коэффициент покрытия процентных платежей, показывающий уровень защищенности от возможности неуплаты фирмой процентов по взятым кредитам; коэффициент адекватности денежных средств, харак-

теризующий возможность выполнять текущие обязательства за счет денежных средств, полученных от основной деятельности.

Показатели структуры капитала измеряют соотношение финансирования из собственных источников и за счет внешних источников. Эти коэффициенты предназначены для оценки возможных последствий решений по выбору источника финансирования. К ним относятся коэффициент финансовой зависимости, показывающий отношение стоимости всех активов, которыми располагает фирма, к сумме активов, финансируемых за счет собственного капитала; коэффициент адекватности капитала, отражающий, какой процент активов финансируется за счет инвестиций владельцев фирмы; коэффициент соотношения заемных средств и собственного капитала.

После расчета показателей производят либо хронологический анализ (сравнение соответствующих показателей для той же фирмы за предыдущий период), либо перекрестный анализ (сравнение показателей с показателями аналогичных фирм), либо сравнение с запланированными показателями, либо расчет коэффициента-ориентира, отражающего наилучшую управленческую практику фирм с аналогичными процессами деятельности и (или) аналогичной структурой капитала.

Вывод. Изложенные выше способы приложения знаний по экономической теории на практике помогут лицам, принимающим решения, осуществить сущностный анализ этих процессов и придать им системный смысл и универсальность, что позволит объединить теоретическую базу управленческого звена экономики Украины.

Литература

1. Байе М.Р. Управленческая экономика и стратегия времени. - М.: ЮНИТИ-ДАНА. - 1999.
2. Захарченко В.И., Криворак А.Д. Резервы системных преобразований менеджмента в промышленности. - Измаил: СМИЛ. - 2005.
3. Менеджмент для магистров: Учеб. пособие / Под ред. А.А. Епифанова и С.Н. Козьменко. - Сумы: ИТД «Университетская книга», 2003.

Костромин С.А.

РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Аннотация. Статья посвящена методологическим подходам формирования модели корпоративной социальной ответственности украинских предприятий.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, финансовая устойчивость, бизнес-среда, компания, корпоративное управление.

Введение. В Послании Президента Украины Верховной Раде от 10.02.2006 г. отмечается: «Інтеграція у світовий економічний простір вимагає підвищення частки інноваційної продукції та збільшення обсягів надання високотехнологічних послуг. Наше завдання - використавши свій науковий потенціал, стати врівень з розвинутими країнами світу. Для цьо-

го ми повинні значно більше вкладати у людські ресурси, підвищення їх кваліфікації, дослідження і розробку нових технологій» [1].

В этом контексте очевидна необходимость научного исследования нового понятия «корпоративная социальная ответственность» (КСО) и его финансовых основ.

Прежде всего определимся с терминологией. Официальные документы ЕС определяют корпоративную социальную ответственность как концепцию, в рамках которой компании на добровольной основе интегрируют социальную и экологическую политику в бизнес-операции и их взаимоотношения со всем кругом связанных с компанией организаций и людей [7].

В предыдущей работе на данную тему мы определяли социальную ответственность в широком и узком смыслах [2].

В первом случае она включает в себя два взаимосвязанных компонента - ожидания окружающей среды по отношению к лицам и общественным органам и осознание последними своего долга перед обществом, коллективом, отдельными индивидами.

Во втором случае социальная ответственность относится к области социального благосостояния общества, непосредственных условий жизнедеятельности людей, удовлетворения их разнообразных социальных потребностей.

Другими словами, как говорил К. Маркс: жить в обществе и быть свободным от общества нельзя. В этом контексте социальная ответственность представляет собой отношения взаимозависимости и взаимной выгоды для ее субъектов и объектов.

М. Палацци и Д. Старчер в своем исследовании связывают КСО с «концепцией заинтересованных сторон» [3], имея ввиду, что основная задача руководства компаний - достижение баланса интересов различных групп общества, в том числе участников бизнеса, клиентов и т. д. Авторы считают, что КСО представляет собой философию или видение отношений между предпринимательскими кругами и обществом. Эти отношения требуют руководства ими и устойчивости компаний в течение значительного времени.

Следует сформировать собственное отношение к данному понятию. Есть хорошее высказывание одного из руководителей компании British Petroleum Криса Масдена: «Корпоративная филантропия - это не благотворительность. Это хороший бизнес». Соглашаясь с таким подходом, предлагаем рассматривать КСО как одну из бизнес-стратегий компаний. КСО - актуальное в настоящее время направление финансово-экономической деятельности компаний по финансированию социальных затрат, цель которого - достижение баланса интересов различных субъектов общества и получение финансового (в денежном выражении) или социального (не денежного) эффекта.

Поясним понятие «социальные инвестиции». В официальных документах они определяются как «материальные, технологические, управленческие или иные ресурсы, а также финансовые средства компаний, направляемые по решению руководства на реализацию социальных программ,

разработанных с учетом интересов основных внутренних и внешних заинтересованных сторон в предположении, что в стратегическом отношении компанией будет получен определенный (хотя и не всегда и не просто измеряемый) социальный и экономический эффект» [10].

Автор считает необходимым уточнить это определение. Если речь идет о финансировании социальных мероприятий, то правомерно говорить о социальных расходах на КСО. При этом все расходы на КСО по признаку возвратности мы предлагаем разделить на инвестиционные (социальные инвестиции) и неинвестиционные (социальные расходы).

В своем классическом учебнике У. Шарп, Г. Александр и Дж. Бэйли пишут, что слово «инвестировать» означает «расстаться с деньгами сегодня, чтобы получить большую их сумму в будущем» [5].

В таком контексте социальными инвестициями будем называть расходы (затраты) на КСО, приносящие компании доход. Неинвестиционные затраты характеризуются социальным эффектом, который сложно оценить в стоимостном выражении.

Кроме того, он может быть распределен во времени или проявиться через какое-то время. В таблице 1 приведена составленная автором классификация расходов на КСО.

Среди выбранных критериев наиболее важными с точки зрения концептуальных основ КСО являются:

1. Отношение к компании. По этому критерию расходы на КСО делятся на внутренние (связанные с профессиональной деятельностью и жизнеобеспечением сотрудников) и внешние (предназначенные для развития общества (региона, населения территории присутствия и т. д.).

2. Уровень ответственности. Здесь различают обязательные (базовые) и необязательные (дополнительные) расходы на КСО. Первые означают выполнение требований закона (выплаты заработной платы, обязательные социальные платежи, уплата налогов). Вторые связаны с финансированием всех остальных социальных мероприятий.

Классификация расходов компании на КСО			Таблица 1
Признаки	Виды расходов	Комментарии	
По отношению к компании	Внутренние	Расходы, связанные с профessionальной деятельностью и жизнеобеспечением сотрудников компании	
	Внешние	Расходы, направленные на развитие общества (региона, соседних предприятий, населения и др.)	
По уровню ответственности	Связательные (базовые)	Расходы, которые в соответствии с законом обязаны осуществлять любая бизнес-структура (выплата зарплаты, обязательственные социальные выплаты, уплата налогов)	
	Необязательные (дополнительные)	Все остальные расходы	
По отношению к закону	Формальные	Преследующие социальные, гуманитарные цели и не противоречащие законодательству и принципам жизни гражданского общества	
	Неформальные	Преследующие корыстные цели получения привилегий в различных отраслях, в секторе рынка в обмен на социальные акции	
Формы эффекта	Количественные	Расходы, имеющие количественную (в том числе денежную) оценку	
	Качественные	Расходы, которые нельзя оценить количественно	
По территориальной принадлежности	Общемировые	Финансирование международных социальных программ (мероприятий)	
	Федеральные	Расходы на нужды общегосударственного социального развития	
	Региональные	Расходы на социальные нужды в рамках субъекта Федерации	
	Городские	Расходы на городскую социальную среду	
	Селевые	Расходы на сельскую социальную среду	
	Муниципальные	Расходы муниципального значения	
	Добровольные	Расходы, осуществленные по собственной инициативе	
По обязательности	Вынужденные	Расходы, которые необходимы для продолжения бизнеса компании	
	Инвестиционные	Расходы, приносящие денежную выгоду компании (доход на инвестиции)	
По возвратности	Неинвестиционные (затратные)	Расходы, не приносящие денежную выгоду компании, т. е. их нельзя отнести к инвестициям	

Концептуально важно установить границы КСО. Наши исследования позволяют сделать следующие выводы. Нижняя граница КСО, а точнее предел, определяется финансовой устойчивостью компании в долгосрочном периоде, ее экономической стабильностью. Это следует понимать таким образом, что если компания функционирует неэффективно, то ни о какой КСО речи нет, поскольку у нее отсутствует (или ограничен) основной источник социальных расходов - прибыль.

Верхняя граница КСО определяется:

1) внутренними финансово-экономическими факторами, связанными с объемом чистой прибыли компании как источника большинства социальных затрат, а также необходимостью стимулирования, повышения мотивации персонала, обеспечения сбалансированности финансовых интересов участников корпоративных отношений и т. д.;

- 2) экономическими факторами, связанными с реализацией корпоративной стратегии бизнеса (продвижение на новые рынки, в регионы);
- 3) внешними факторами, характеризующими ожидания общества, различных социальных групп.

В научной литературе, статьях, отчетах о зарубежных форумах, деятельности различных ассоциаций, союзов, обществ попадаются различные определения понятия КСО. Их обобщение дает возможность сформулировать следующие концептуальные выводы.

1. КСО-это:
а) естественная обязанность и одновременно потребность любой успешной компании, которая заботится о своем бизнесе, и инструмент корпоративной стратегии;

б) комплексный инструмент реализации корпоративной стратегии, сочетающий два направления: доходную инвестиционную деятельность на социальные проекты и расходную затратную деятельность с нематериальным социальным эффектом. Оба эти направления необходимы для успешного продвижения бизнеса.

2. Главным и обязательным условием, основой КСО является финансовая устойчивость компании (прибыльность) в долгосрочном периоде.

3. Требования КСО следует рассматривать как инициативу не только общественности, налагающей определенные обязательства на бизнес-структуры, сколько самих корпораций, понявших свою выгоду для бизнеса, возможность позиционировать себя на рынке в выгодном социальном свете перед инвесторами, властью, клиентами.

4. При всем многообразии аспектов КСО, дискутируемых в обществе и бизнес-сообществе, ключевым остается финансовый аспект, хотя он часто завуалирован идеями общественного самосознания, социальных приоритетов и т. д. Обычно речь идет о финансировании тех самых социальных мероприятий и программ, которые проводят корпорации в рамках реализации КСО, поэтому вопросы финансового обеспечения, инвестирования, планирования и оценки затрат, расчета экономического эффекта от затрат на КСО должны всегда быть в центре внимания, по крайней мере, самих компаний.

5. Официальные документы по этой теме требуют существенной доработки в отношении уточнения и разграничения основных понятий, использования научных подходов к освещению некоторых аспектов темы.

Специалисты выделяют следующие важнейшие внешние общие причины отмеченного в последние годы повышения социальной ответственности бизнеса [4, с. 90]: повышение роли нематериальных факторов экономического роста, связанных с развитием человеческого потенциала; превращение бизнеса в равноправного партнера социального развития; усиление влияния крупных компаний на экономическое развитие в условиях глобализации.

Вместе с тем следует отметить не менее (а может быть, и более) важную внутреннюю (или собственную) причину активизации деятельности корпораций в сфере КСО. Она состоит в том, что эффективно наложенная КСО выгодна с финансово-экономической точки зрения. Это доказанный

факт. Исследования зарубежных специалистов [6,8,9] убедительно констатируют наличие следующих существенных финансово-экономических преимуществ у социально ответственных компаний:

- рост финансовых показателей (дохода с продаж, дохода на инвестированный капитал, дохода с активов, прибыли, стоимости акций);
- снижение операционных расходов (например, в сфере управления персоналом за счет внедрения гибких графиков работы, уменьшения текучести кадров в связи с активными социальными программами и мотивацией работников и т. д.);
- улучшение имиджа и репутации брендов;
- рост продаж;
- ощущение лояльности потребителей;
- сокращение текучести кадров, укрепление слаженной, мотивированной команды работников;
- ослабление давления со стороны проверяющих органов и властей;
- облегчение доступа к капиталу за счет повышения доверия инвесторов, деловой репутации общества в целом.

Одной из тенденций последних лет в сфере КСО является институционализация концепции социальной ответственности не только на уровне отдельных стран, но и в масштабе мирового сообщества. Так, в Великобритании введен пост министра по корпоративной социальной ответственности бизнеса. В США принят закон Сарбейнса - Оксли (2002) [11], направленный на обеспечение в компаниях прозрачности операций и учета, на защиту интересов работников и акционеров путем соблюдения точности и надежности корпоративной информации, предоставляемой в соответствии с законом «О ценных бумагах». Целесообразно упомянуть о разработке кодексов корпоративного поведения, внедрении критериев корпоративной социальной ответственности при оценке инвестиционных рейтингов компаний, использовании процедур социально ответственного инвестирования и скрининга.

В настоящее время создан Международный совет бизнеса по устойчивому развитию, объединяющий более сотни крупнейших транснациональных корпораций, принятая Европейская декларация бизнеса против социальной изоляции, разработан Глобальный компакт (под руководством Генерального секретаря ООН), объединяющий сотни крупных компаний, правозащитные и экологические организации, ведущие профсоюзные объединения и т. д.

Почему социальная ответственность и социальные инвестиции ассоциируются прежде всего с крупным корпоративным (преимущественно акционерным) бизнесом? Во-первых, такие компании являются финансово устойчивыми, стабильными, обладают мощной капитальной базой и поэтому имеют возможность выделять солидные финансовые средства на социальные мероприятия. Во-вторых, специфические черты акционерного общества, а также международные и национальные стандарты корпоративного управления позволяют обеспечить относительный баланс финансовых интересов его участников, общества в целом и иметь в качестве приоритета сглаживание финансовых конфликтов. В-третьих, крупные корпорации должны поддерживать свой имидж и поэтому вынуждены соблюдать «правила игры», к которым сегодня во всем мире относится обеспечение социальной

мире относится обеспечение социальной ответственности. Они обязаны соблюдать международные и национальные стандарты, регулирующие различные направления деятельности, в том числе социальные инвестиции, а также составление социальной отчетности. В-четвертых, все крупные компании разрабатывают и обнаруживают корпоративную стратегию, которая имеет целью не только достижение собственных финансовых интересов, но и учет и интеграцию интересов и нужд всего общества в лице потребителей, сотрудников, поставщиков, акционеров, населения той территории, где работает компания.

Представление о направлениях затрат на КСО дает перечень мероприятий, финансируемых крупнейшими украинскими промышленно-финансовыми группами («СМК», «Интерпрайз», «Приват», «Укрсиб», «ИСД», «Запорожсталь», «Энерго», «Смарт-групп», «Росукрэнерго»). Они сгруппированы по шести направлениям расходов: 1) развитие персонала; 2) охрана здоровья и безопасность условий труда; 3) природоохранная деятельность и ресурсосбережение; 4) добросовестная деловая практика; 5) развитие местного сообщества и 6) прочие.

Наши исследования по структуризации КСО следует дополнить исследованием уровней социальной ответственности компаний. Используя материалы И. Соболевой [4, с.90] и нашу собственную классификацию расходов на КСО, предлагаем выделять четыре уровня КСО.

Первый, базовый уровень представляет собой стартовые условия социально ответственного поведения. Для него характерно добросовестное выполнение прямых обязательств перед обществом и государством (регулярная выплата зарплаты, соблюдение норм трудового законодательства, своевременная и полная уплата налогов и т. д.).

Второй уровень связан с развитием партнерских внутриfirmенных отношений с учетом интересов работников на основе переговорного процесса при реализации целевых социальных инвестиций (инвестиций в человеческий капитал, т. е. профессиональную подготовку и рост квалификации персонала, охрану труда и здоровья работников и др.; социальных инвестиций, т. е. в пенсионное, жилищное обеспечение и др.).

Третий, пограничный уровень связан как с внутренними, так и с внешними сферами КСО. Имеются ввиду финансово-экономические мероприятия по достижению баланса интересов участников корпоративных отношений (прежде всего в процессе распределения доходов корпорации), функционирующих как внутри компаний, так и во внешней среде.

Четвертый уровень можно считать внешним по отношению к конкретной компании, поскольку социальные инвестиции связаны с населением территории или отдельными категориями населения региона, в котором компания осуществляет хозяйственную деятельность (инвестиции в инфраструктуру региона, благоустройство территорий и т. д.).

Еще одним важным аспектом комплекса финансово-экономических проблем КСО является социальная отчетность и связанная с ней прозрачность информации о социальной деятельности компаний. В таблице 2 приведена характеристика видов международных стандартов социальной отчетности.

Характеристика видов международных стандартов социальной отчетности

Вид стандарта	Организация-разработчик	Основное содержание (требования)
Руководство по отчетности в области устойчивого развития (GRI)	Глобальная Инициатива по отчетности (GRI - Global Reporting Initiative, 2002)	Определены показатели устойчивого развития, которые характеризуют взаимоотношения компании с заинтересованными сторонами общества. Преимущество стандарта - поэтапное введение в практику конкретной компании
Стандарт AA1000	Институт социальной и этической отчетности (Institute of Social and Ethical Accountability, 1999)	Предусматривает интеграцию социальных аспектов в ведение бизнеса. Предусматривает следующие этапы: планирование, сбор и обобщение фактических данных, составление отчета, проведение внешнего аудита
Стандарт SA8000	Агентство по аккредитации Совета по экономическим приоритетам	В основе - стандарты ИСО 9000 (управление качеством) и ИСО 14001 (управление охраной окружающей среды), но с другими базовыми оценочными показателями. Устанавливает нормативы, при соблюдении которых компания может быть признана соответствующей стандарту
Стандарт «Сан-шайн» по составлению корпоративных отчетов	Альянс стейксайдеров в Вашингтоне (1996) - ассоциация, объединяющая природоохранные и религиозные организации, а также организации по защите прав потребителей	Установлен перечень информации, которую компании должны представлять ежегодно в форме «Корпоративных отчетов для заинтересованных сторон» (информация клиентам, информация сотрудникам, информация для местного сообщества, информация для широкой общественности)

Можно сформулировать ряд причин, побуждающих компании раскрывать информацию о социальных инвестициях:

1. Желание компаний сформировать позитивный корпоративный имидж и создать благоприятное общественное мнение о себе.
2. Потребность в достижении высокой степени прозрачности компании с последующим выходом на международный фондовый рынок.
3. Необходимость сотрудничества с зарубежными партнерами, инвесторами и экспертами, которые учитывают социальные программы украинских компаний. Большинство коммерческих фирм развитых стран мира придерживаются жестких стандартов корпоративной социальной ответственности в сфере экологии, заработной платы и охраны труда. При работе с украинскими партнерами они обращают пристальное внимание на эту сторону их деятельности, стимулируя тем самым их транспарентность в сфере социальных инвестиций.
4. Расширение сфер деятельности крупных украинских фирм за пределы Украины. Этот процесс сопряжен с необходимостью выполнения имеющихся международных инициатив и стандартов в области корпоративной социальной ответственности с последующим раскрытием информации об этой стороне деятельности компаний.

Вывод о позитивной динамике процессов раскрытия информации подтверждают и результаты недавнего исследования информационной прозрачности российских компаний, проведенного Standart & Poor's. Сравнительный анализ крупнейших украинских компаний, включенных в исследования 2003 и 2004 гг., показывает некоторое повышение общего уровня раскрытия информации.

Модель корпоративной социальной ответственности финансово устой-

чивой компании, которая будет представлена ниже, включает в качестве важной составляющей информацию о социальной деятельности компании. Эта информация для внутренних целей может быть сосредоточена в социальном бюджете, а для внешних целей - в социальном отчете. Здесь же следует обратить внимание на то, что составление социальных отчетов само по себе есть расходная статья для компании. Она требует постоянного внимания соответствующего персонала, квалификации, знания международных стандартов.

Изучение требований стандартов социальной отчетности позволяет отметить, что их область, цели, показатели выходят за рамки традиционной финансовой отчетности. Вместе с тем, так или иначе, большинство оценочных показателей, например, стандарта GRI, связаны с экономической устойчивостью компании, которая, в свою очередь, определяется финансово-экономическими показателями. Этот стандарт ориентирует компании на предоставление информации о том, каким образом ее деятельность влияет на заинтересованные стороны, с которыми она прямо или косвенно контактирует. Так, во взаимоотношениях с поставщиками существуют денежные потоки, объем которых следует оценить. Сотрудникам делаются выплаты денежных средств в форме зарплаты, дополнений к пенсиям, премий, пособий и т. д.

Не задаваясь целью подробно исследовать содержание стандартов социальной отчетности, автор лишь подчеркивает, что, как правило, они содержат и финансовые, и нефинансовые показатели, в совокупности характеризующие КСО компании за отчетный период.

Важно подчеркнуть, что развитие корпоративной социальной ответственности предпринимательства в Украине связано с целым рядом сдерживающих этот процесс факторов, таких, как:

- ущербность государственной социальной политики;
- отсутствие государственного стимулирования социально ответственных компаний;
- непрозрачность бизнеса, скрытие информации;
- нехватка социальных инвестиций;
- издержки законодательства, в частности, в области акционерных отношений;
- широкое распространение неформальных теневых финансово-экономических отношений в обществе в целом при слабом соблюдении юридических норм;
- неразвитость социального партнерства и гражданского общества в целом;
- слабая методическая проработка финансово-экономических основ КСО (методическая документация, нормативные документы) независимыми саморегулируемыми организациями;
- отсутствие институционального наполнения сферы КСО.

С учетом имеющихся в этой области проблем первоочередными задачами базового уровня социальной ответственности является прежде всего сфера оплаты труда. Нормальному воспроизводству рабочей силы препятствуют необоснованная дифференциация заработной платы, нерегулярность и непредсказуемость процессов ее индексации, непрозрачность

системы вознаграждения. Первоочередного решения требуют: система уплаты налогов, поскольку действующая система подрывает социальную защищенность работников; отступление от норм трудового законодательства; низкие гарантии сохранения рабочего места; отсутствие контроля за качеством и структурой внутрифирменных социальных программ; субъективизм в распределении нефинансовых благ и льгот; неравенство в охвате социальными программами различных категорий персонала; сокращение доли сотрудников во владении акционерным капиталом компаний; бессправие миноритарных акционеров и др.

По результатам анализа недостатков сложившейся практики социального инвестирования можно сделать несколько рекомендаций.

Во-первых, компаниям следует обратить пристальное внимание на меры, касающиеся учета и контроля финансовых средств, направляемых на социальные программы. Для этого компаниям нужно создавать собственные базы данных, что позволит им самим, и обществу следить за позитивными сдвигами в их социальной политике.

Во-вторых, необходима активизация усилий по «точечному» поиску тех направлений и механизмов осуществления социальных инвестиций, которые дают наибольший социальный и экономический эффект.

В-третьих, не следует слишком диверсифицировать финансовые потоки в соответствии с видами социальных мероприятий. Имеющиеся внутренние инструменты и механизмы большинства компаний позволяют повышать их информационную открытость. В большинстве ведущих украинских компаний существуют управленические процедуры, формирующие систему управления социальными инвестициями и позволяющие осуществлять сбор, анализ и раскрытие информации о социальной деятельности компаний.

Основные проблемы ведущих украинских компаний - это:

- выбор компанией основных целей социальной политики;
- оценка всех рисков и выгод выбранной степени информационной открытости для компании, государства и общества в целом;
- поиск оптимального механизма раскрытия информации (например, подготовки корпоративного социального отчета в соответствии с международными стандартами).

Можно отметить следующие положительные тенденции, сформировавшиеся в последнее время в области КСО в нашей стране: усиление внимания к потребностям местного социального сообщества; перенос акцента с персонала на внешнее окружение; переход от традиционной хаотичной благотворительности к социальному инвестированию, социально-му бюджетированию.

Предлагаем обобщенный перечень финансовых инструментов, которые используются компаниями для обеспечения корпоративной социальной ответственности.

Финансовые инструменты реализации обязательных (базовых) направлений КСО: заработка плата, обязательные социальные отчисления (ЕСН), налоги и сборы, дивиденды по акциям, проценты по корпоративным облигациям и другим эмитированным ценным бумагам, расчеты в

срок и в полном объеме с поставщиками и эффективная кредитная политика по отношению к покупателям.

Финансовые инструменты реализации необязательных (дополнительных) направлений КСО: дополнительные выплаты персоналу в виде премий, бонусов, вознаграждений, пособий, добавок к пенсиям (корпоративные пенсионные системы, негосударственные пенсионные фонды); внутрифирменные льготные кредиты; участие персонала в акциях компаний; инвестиции в социальные объекты и программы; неинвестиционные затраты на благотворительность, спонсорство.

Помимо названных финансовых инструментов (сгруппированных по уровню ответственности) следует назвать инструменты, которые относятся к обеим группам и характеризуют качество управления бизнесом с применением современных научных концепций, распространенных сегодня в отечественной и зарубежной практике. Речь идет о концептуальных подходах к управленческой деятельности, позволяющих сделать акцент на человеческом интеллектуальном ресурсе и за счет этого повысить эффективность работы компаний.

Исследование финансовой деятельности компаний в области КСО дало возможность авторам обобщить результаты и составить модель КСО финансово устойчивой компании (рис. 1).

В данной статье автор намеренно почти не касался роли государства в развитии социальных финансов и стимулировании КСО, а исследовал преимущественно проблемы компаний в области КСО. Очевидно, что роль государства сводится в значительной степени к созданию эффективного стимулирующего режима с применением финансовых механизмов, которые направлены на решение конкретных социальных проблем общества.

Такой подход позволит объединить финансовые интересы конкретного человека с финансовыми интересами компаний и общества в целом. Речь идет, например, о стимулировании работников через акции, т. е. об участии в прибылях компаний. Проблема приобретает общенациональное значение и, по существу, связана с постепенным переходом от капитализма крупных собственников к капитализму акционеров. Это означает, что должны быть обеспечены активное участие населения в собственности, расширение мощности финансовых рынков, социальная стабилизация. Причем рост благосостояния населения возможен при широком вовлечении его средств в финансирование инвестиций и обеспечение экономического роста.

Вывод. Изложенные в данной статье отдельные результаты проведенного исследования финансовых основ КСО убедительно доказывают, что эта проблема тесно связана со многими другими актуальными современными направлениями экономического и социального развития Украины.

СИСТЕМНАЯ ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ

Аннотация. В работе рассматриваются проблемы системной оценки эффективности инвестиционных проектов на действующих предприятиях.

Annotation. Paper deals with the problem of system appraisal of investment projects on working enterprises.

Ключевые слова: предприятие, проект, инвестиции, прибыль, оценка, эффективность, NPV.

Введение. Инвестиционный процесс определяет технический прогресс на промышленном предприятии и достижение конкурентных преимуществ на рынке. В условиях дефицита финансовых ресурсов очень сложно организовать подобный процесс. На действующем предприятии к тому же трудно дать и оценку эффективности инвестиционных проектов, так как не всегда удается выделить затраты и эффект, которые относятся именно к рассматриваемому инвестиционному проекту. Поэтому важно подойти к этой проблеме с системных позиций, учитывая все возможности и особенности предприятия, использования заемных средств, влияния внешней среды.

Решение подобной задачи, естественно, должно ориентироваться на достижение основной количественной цели деятельности предприятия - максимизации чистого дисконтированного дохода (NPV) [1]. Данный количественный показатель в наибольшей степени способствует достижению конкурентных преимуществ на рынке и обеспечивает соответствие с глобальной целью компании - максимизации ее стоимости на рынке, стоимости акций. Именно достижению этой цели в наибольшей степени должен содействовать оптимальный инвестиционный процесс на предприятии.

Постановка задачи. Решения о финансировании связаны с выбором дешевых источников финансирования и способов привлечения финансовых ресурсов. Источники финансирования: прибыль, амортизация, эмиссия ценных бумаг, банковские кредиты, кредиторская задолженность. Наиболее дешевые источники - амортизация и прибыль. Однако в условиях дефицита могут быть эффективны и заемные средства, особенно если рентабельность осуществляемых проектов выше стоимости заемных средств.

Инвестиционные решения связаны с распределением привлекаемых финансовых средств по направлениям деятельности предприятия. Инвестиционная политика предприятия формируется в стратегических, долгосрочных планах развития предприятия. Долгосрочные инвестиции приводят к отказу от денежных средств сегодня в пользу прибыли в будущих периодах (3). Оценка инвестиций должна исходить из того, что они дадут прибыль равную или большую, чем требует инвестор. В этом случае задается необходимая норма прибыли. Оценка инвестиционных проектов не может быть дана без оценки денежных потоков, необходимых для реализации проектов. Поэтому при оценке инвестиционных проектов, например, при выпуске новой продукции, реализуемых на действующем предприятии, потоки денежных средств могут быть определены по разности их количественных значений, определенных в целом для

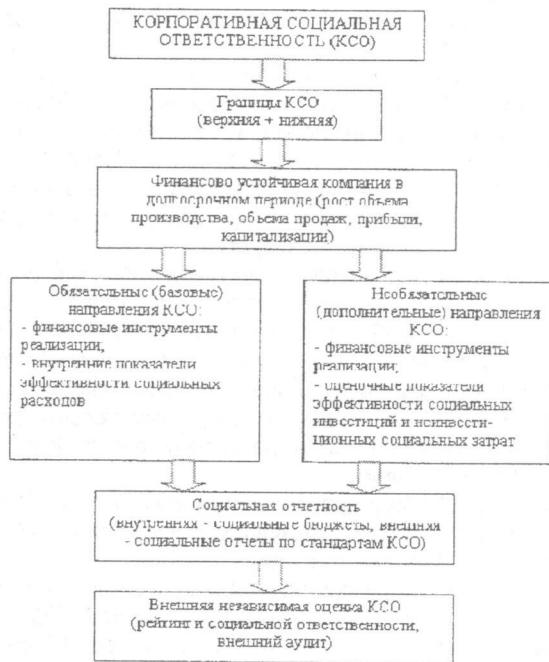


Рис. 1. Модель корпоративной социальной ответственности финансово устойчивой компании

Литература

1. Звернення Президента України до ВР України // Урядовий кур'єр. - 2006. №28.
2. Захарченко В.И., Костромин С.А. Формирование корпоративной социальной ответственности // Ринкова економіка: сучасна теорія та практика управління. - 2003. - №6.
3. Палацци М., Старчер Д. Корпоративная социальная ответственность и успех в бизнесе. - М.: Права человека. - 1997.
4. Соболева И. Социальная ответственность бизнеса: глобальный контекст и российские реалии // Вопросы экономики. - 2005. - №10.
5. Шарп У., Александр Г., Бэйли Дж. Инвестиции. - М.: Инфра-М. - 1997.
6. Business and Economic Development: the Impact of Corporate Responsibility Standards and Practices // Business for Social Responsibility. - 2003.
7. European Union Green Paper.
8. Logal D., Tuffrey M. Companies in Communities: Valuing the Contribution^ CAF. - 1999.
9. Overview of Corporate Social Responsibility. Issue Brief // Business for Social Responsibility. - 2003.
10. www.amr.ru
11. www.kpmg.ru

качественных значений, определенных в целом для предприятия, с учетом нового инвестиционного проекта и без него (1).

Результаты. Оценка эффективности проектов идет в основном по 4 показателям: чистой текущей стоимости (чистого дисконтированного дохода, внутренней нормы прибыли (IRR), коэффициента прибыльности (индекса доходности - отношения суммы дисконтированной прибыли и амортизации к сумме дисконтированных инвестиций), срока окупаемости по NPV.

Внутренняя норма прибыли для инвестиционного проекта есть ставка дисконтирования, на основе которой уравниваются текущая стоимость ожидаемых денежных притоков и оттоков. Если через r обозначить исходную внутреннюю норму прибыли, через $X(0)$ - стартовые затраты, а $X(t)$ - денежные потоки, то r находится из соотношения

$$X(0) = X(1)/(1 + r) + \dots + X(n)/(1 + r)^n, \quad t = 0, 1, \dots, n.$$

Если внутренняя норма прибыли больше заданной нормы прибыли, то проект может быть принят к реализации.

Метод чистой текущей стоимости (NPV), чистого дисконтированного дохода основан на определении разности текущей стоимости денежных притоков и текущей стоимости денежных оттоков. Это - метод дисконтирования денежных потоков с целью определения эффективности долгосрочных инвестиций:

$$NPV = -X(0) + X(1)/(1 + p) + \dots + X(n)/(1 + p)^n,$$

здесь p – ставка дисконтирования.

Если NPV больше нуля, то проект можно принять к реализации.

Кроме показателей IRR и NPV важно определить срок окупаемости инвестиционного проекта на основе расчета NPV. В этой ситуации определяется минимальный период, для которого NPV уже больше нуля. Это очень важно при наличии в стране достаточно высокого уровня инфляции и когда окупаемости проектов превышает 2-3 года. Частные инвестиции не всегда могут быть использованы для развития производства.

При моделировании функционирования предприятия можно достаточно эффективно использовать возможности ЭВМ и математических методов для оценки эффективности инвестиционных проектов (3). При этом расчеты наиболее объективными - они отражают системное влияние инвестиционного проекта на функционирование предприятия. Таким образом, инвестиционные решения следует оптимизировать на основе системной модели функционирования предприятия.

По своей природе капиталовложения представляют собой инвестиции в основные средства. При этом инвестиции осуществляются, как правило, под нововведения, обеспечивающие достижение конкурентных преимуществ предприятия. Таким образом, будущий успех предприятия зависит от текущих инвестиционных решений. Инвестиционное предложение должно оцениваться исходя из того, что оно даст прибыль большую, чем определенный норматив, который задается, как уже было отмечено, нормой прибыли.

Составление плана инвестиций включает несколько этапов. Сначала формируется перечень инвестиционных предложений, проектов. Затем осуществляется расчет денежных потоков, необходимых для осуществле-

ния этих проектов. Далее следует оценка денежных потоков, выбор проектов по определенным критериям (IRR, NPV). В изменяющихся условиях необходима периодическая переоценка инвестиционных проектов.

Разработка нововведений, на основе которых формируются инвестиционные предложения, может исходить из различных подразделений предприятия. Поэтому очень важно на предприятии организовать механизм стимулирования развития стратегического предпринимательства, способствующий генерации нововведений [3].

Таким образом, определяющей задачей плана инвестиций является расчет будущих денежных потоков. Необходимо достаточно точно дать оценку таких потоков. При этом следует учесть, что анализируется только разница между притоком и оттоком денежных средств. Так, если на предприятии решено выпускать новую продукцию, то важно знать не прирост объема продаж, а прирост чистого денежного потока с учетом нового проекта и без него.

Задача принятия решений при отборе инвестиционных проектов может быть решена при постановке более системных задач, когда рассматривается ситуация реализации группы инвестиционных проектов (а на предприятии идет непрерывный процесс внедрения нововведений). В этом случае возникает системный эффект как от взаимодействия проектов между собой, так и проектов с существующим производством. Поэтому трудно дать оценку эффективности реализации того или иного стратегического решения без использования системного технико-экономического и финансового механизма такой оценки. Как уже сказано, подобный механизм может быть построен на использовании моделирования, отражающего функционирование предприятия. Стратегическое же решение, представленное каким-то нововведением, влияет на прогнозное функционирование предприятия. Это позволяет рассчитать траекторию развития предприятия без реализации стратегического нововведения и с ним. Появляется и системная оценка влияния нововведения на прогнозные показатели деятельности предприятия, а, следовательно, можно дать и оценку эффективности самого нововведения.

Так как термин «инвестиции» многими авторами понимается неоднозначно, поэтому на основе анализа, проведенного в [1], под инвестициями будем понимать вложения капитала во всех его формах в различные объекты предпринимательской и другие виды деятельности с целью обеспечения его роста в предстоящем периоде, получения текущего дохода или решения определенных социальных задач. В узком смысле слова, под реальными (или производственными) инвестициями будем понимать вложение средств в материальные или нематериальные активы, направленные на прирост реального богатства и получение экономической выгоды; а под финансовыми инвестициями - вложения капитала в различные финансовые инструменты с целью получения дохода. Здесь будем рассматривать реальные инвестиции, как вложения капитала в основные и оборотные средства. Кроме того, это прямые, внутренние, активные инвестиции с различной степенью риска, с различными периодами инвестирования, с разной степенью воздействия на развитие предприятия.

Использование инвестиций по направлениям будет идти с разной эф-

фективностью. Однако следует отметить, что уровень инвестиционного риска непосредственно влияет на оценку эффективности инвестиций. Так как наша задача заключается в оценке эффективности инвестиций на основе использования модели функционирования предприятия, то следует остановиться на учете риска инвестиционных проектов. Как показано в [1], (методика UNIDO), наличие количественных параметров риска (неважно как полученных) создает видимость точности расчетов, которой на самом деле не существует. Поэтому, например, зарубежная практика поступает следующим образом - при расчете эффективности инвестиционного проекта в коэффициент дисконтирования вводится поправка на риск. Основой нормы дисконтирования служит норма прибыли без учета инфляции - это 7–10%. С учетом риска эта величина может быть увеличена, например, до 30%. Таким образом, в расчеты эффективности инвестиционного проекта закладывается резерв, премия за риск инвестору.

Инвестиционная деятельность на предприятии представляет собой осуществление инвестиций и практические действия в целях получения прибыли или достижения иного полезного эффекта [3]. Инвестиционная деятельность характеризует процесс обоснования и реализации наиболее эффективных форм вложения капитала, направленных на повышение экономического потенциала предприятия. От уровня инвестиционной деятельности во многом зависит функционирование предприятия в долгосрочной перспективе.

Управление инвестиционными проектами может осуществляться на основе различных подходов. Так, процессный подход предусматривает рассмотрение управления как непрерывно осуществляемых действий - анализа, прогнозирования и планирования, организации, координации, мотивации и контроля. Здесь представим два первые этапа, но на основе системного подхода. Системный подход проявляется в том, что любой проект можно представить в виде открытой системы, взаимодействующей с внешней средой. Однако инвестиционный проект является и подсистемой инвестиционной политики, проводимой на предприятии в рамках его стратегии управления. При этом следует учитывать влияние (как обратную связь) результатов и особенностей реализации инвестиционных проектов на инвестиционную политику и стратегию развития предприятия. Так как здесь не рассматривается весь процесс реализации инвестиционных проектов, то обратную связь получаем на основе моделирования деятельности предприятия и реализации группы проектов.

Рассматриваемые здесь исследования основаны на использовании модели оптимизации функционирования предприятия [3] для оценки внедряемых инвестиционных проектов.

Норма дисконтирования принята на уровне 15%: 7% - норма прибыли, 8% - премия за риск (увеличение объема продаж существующей, но более качественной продукции). Так как расчеты велись в постоянных ценах, то норма дисконтирования по годам не менялась.

Моделирование деятельности на три года вперед одного из предприятий - ОАО «ОЗРСС», внедряющего новую продукцию, позволило провести анализ расчетов по оценке эффективности инвестиционного проекта по

запуску в производство одного из изделий: станка 2570 ПМФ4. Данной продукции соответствовали следующие проектные технико-экономические и финансовые показатели:

- 1) прибыль на единицу продукции - 61 тыс. грн;
- 2) прямые и переменные затраты на единицу продукции - 96 тыс. грн маржа на единицу продукции - 104 тыс. грн;
- 3) рентабельность продукции - 44%;
- 4) объем инвестиций на техническую подготовку;
- 5) производства по годам - 30, 30, 0 тыс. грн;
- 6) спрос на продукцию по годам - 20, 20, 30 шт.

Для сравнения системного решения с результатами расчетов по существующим методикам представим вариант локальных расчетов бизнес-плана эффективности запуска в производство указанного изделия. Для действующих производств нет обоснованных методик выделения накладных расходов, которые следует отнести на производство новых изделий. Это можно сделать только отчасти, когда какие-то расходы можно прямо увязать с выпуском той или иной продукции. Обычно поступают по действующей методике формирования себестоимости продукции - накладные расходы, приходящиеся на единицу продукции, рассчитываются пропорционально расходам основной заработной платы на одно изделие. Таким образом, оптовая цена рассматриваемого изделия составляет 200 тыс. грн, себестоимость - 139 тыс. грн, накладные расходы - 43 тыс. грн. Необходимые данные для расчета эффективности запуска в производство новой продукции представив в таблице 1.

Таблица 1

Локальный расчет эффективности проекта запуска в производство нового изделия

Показатель	Год		
	1	2	3
Объем продаж (тыс. грн.)	400	400	400
Прямые затраты	-192	-192	-288
Накладные расходы	-86	-86	-129
Прибыль	122	122	183
Чистая прибыль	93	93	135
Инвестиции	-30	-30	
Прирост оборотного капитала	55,6		-27,8
Амортизация	4,5	9	9
Чистый денежный поток по годам	11,9	72	120,2
Коэффициент дисконтирования	1	0,87	0,756
NPV по годам	11,9	62,0	90,9
NPV с нарастающим итогом	11,9	74,5	165,4

Таким образом, при реализации продукции денежный поток от продаж составит 400 тыс. грн. в год, чистая прибыль - 93 тыс. грн (в третьем году все в 1,5 раза больше). Прирост оборотного капитала определяется так: $400 \cdot 0,1819 + 278 \cdot 0,1764 - 278 \cdot 0,238 = 55,6$ тыс. грн. Здесь 0,1819 - доля дебиторской задолженности относительно объема реализации, 0,1764 - доля за-

пасов относительно себестоимости (278 тыс. грн) реализованной продукции, 0,238 - доля краткосрочной задолженности относительно себестоимости продукции. Прирост оборотного капитала в третий год будет в 2 раза меньше, чем в первый. Амортизация - 15% от стоимости вновь введенных основных средств. Относительно NPV проект окупается в пределах одного года, NPV за три года составит 165,4 тыс. грн, а IRR существенно превысит 15%.

Как же с помощью модели функционирования предприятия определить NPV проекта. Решение задачи на максимум NPV дает общую оценку NPV, работы предприятия за три года. Исключим возможность включения в план рассматриваемого проекта. Тогда разница результатов расчета с указанным проектом и без него даст системную оценку NPV рассматриваемого проекта. Разница составляет 339,8 тыс. грн. Так может быть рассчитана эффективность любого проекта. Как видим, системная оценка проекта в 2 раза больше, чем в локальных расчетах.

Частично эта разница возникла из-за разницы отнесения накладных расходов на выпуск той или иной продукции. При моделировании (3) объемы постоянных накладных расходов фиксируются по годам планирования на основе опыта работы предприятия за прошедшие периоды, с учетом роста оплаты труда управленческого аппарата. Другая часть накладных расходов поставлена в зависимость от роста объемов продаж.

Часть системного эффекта возникла из-за роста прибыли от реализации данной продукции. Эта прибыль пошла на финансирование прироста оборотного капитала, что уменьшило финансовые затраты на выплату процентов за кредит, на финансирование других проектов, вошедших в оптимальный план развития предприятия.

Выводы. Таким образом, одна из сложнейших задач экономического управления предприятием, связанная с оценкой эффективности реализации на предприятии инвестиционного проекта может быть решена с помощью моделирования. При этом решение будет тем точнее, чем качественнее будут отражены процессы, происходящие на предприятии: воспроизводственный, финансово-экономический. Оценка эффективности инвестиционного проекта осуществляется как бы на основе погружения его в производственно-экономическую систему. Проект влияет на деятельность предприятия. На предприятии, в свою очередь, формируются свои ограничения по реализации проекта. В итоге с точки зрения функционирования всего предприятия мы получаем оценку влияния проекта на результатирующие показатели работы предприятия.

Данная статья написана в рамках выполнения НИР «Обоснование эффективности внедрение нововведений в промышленности и инновационная политика в регионе» (№ ГР 0102U001978).

Литература

- Беренс В., Хавранек П. Руководство по подготовке промышленных технико-экономических исследований. - М.: АОЗТ «Интерэксперт». - 1995. - 360 с.
- Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов: Пер. с англ. - М.: Олимп-Бизнес. - 1997. - 1120 с.
- Захарченко В.И. Экономический механизм процесса нововведений. - Одесса: ИРЭНТ и Т. - 1999. - 200 с.

РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ РИСКОВ

Аннотация. Изложены методические подходы к анализу и оценке рисков, которые позволяют вырабатывать обоснованные решения по управлению предпринимательскими рисками.

Ключевые слова: риск, анализ, категория, распределение, вероятность, корреляция.

Введение. Как известно, процесс управления рисками включает в себя идентификацию рисков, их анализ и оценку, выбор стратегии, минимизацию рисков и контроль исполнения.

Исследуемой здесь проблеме посвятили свои работы следующие специалисты: Захарченко В.И. (2), Васильева Т.А., Козьменко С.Н., Леонов С.В. (1), Савчук В.П. (3) и др.

Постановка задачи. Назначение анализа риска - дать необходимые данные для принятия решений о целесообразности участия в проекте и предусмотреть меры по защите от возможных финансовых потерь. Анализ риска можно проводить по следующей схеме (рис. 1).

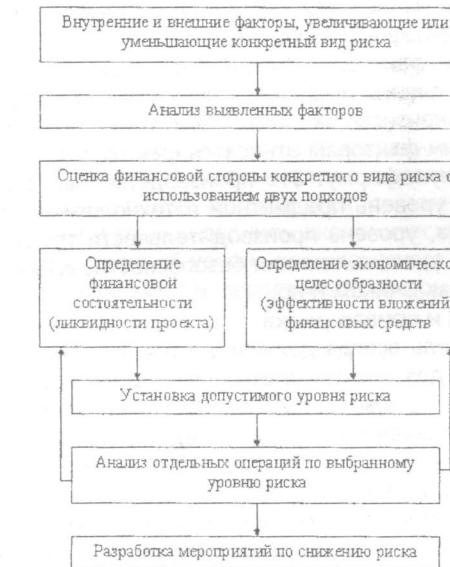


Рис. 1. Схема анализа риска

A. Общие принципы анализа риска

Риск обычно подразделяют на динамический и статический.

Динамический риск - это риск непредвиденных изменений стоимости основного капитала вследствие принятия управленческих решений или не-предвиденных изменений рыночных или политических обстоятельств. Такие

изменения могут привести как к потерям, так и к дополнительным доходам.

Статический риск - риск потерь реальных активов вследствие нанесения ущерба собственности, а также потеря дохода из-за недееспособности организаций. Этот риск может привести только к потерям.

При анализе риска нужно учитывать следующие факторы:

- потери от риска независимы друг от друга;
- потеря по одному направлению из «портфеля рисков» не обязательно увеличивает вероятность потери по другому (за исключением форс-мажорных обстоятельств);
- максимально возможный ущерб не должен превышать финансовых возможностей участника.

Анализ рисков можно подразделить на два взаимно дополняющих друг друга вида: качественный и количественный.

Качественный анализ может быть сравнительно простым, его главная задача - определить факторы риска, этапы работы, при выполнении которых риск возникает, т. е. установить потенциальные области риска, после чего идентифицировать все возможные риски.

Количественный анализ - численное определение размеров отдельных рисков и риска проекта в целом - проблема более сложная. Все факторы, так или иначе влияющие на рост степени риска в проекте, можно условно разделить на объективные и субъективные.

К объективным факторам относятся факторы, не зависящие непосредственно от самой фирмы (инфляция, конкуренция, анархия, политические и экономические кризисы, экология, таможенные пошлины и т. д.).

К субъективным факторам относятся факторы, характеризующие непосредственно данную фирму. Это производственный потенциал, техническое оснащение, уровень предметной и технологической специализации, организация труда, уровень производительности труда, степень кооперированных связей, уровень техники безопасности, выбор типа контрактов с инвестором или заказчиком и пр.

Б. Зоны риска и кривая риска

Предприниматель всегда должен учитывать возможный риск и предусматривать меры для снижения его уровня и компенсации вероятных потерь. В этом и заключается сущность управления риском (риск-менеджмента). Главная цель риск-менеджмента - добиться, чтобы в самом худшем случае речь могла идти об отсутствии прибыли, но никак не о банкротстве организации.

Для оценки степени приемлемости коммерческого риска следует выделить зоны риска в зависимости от ожидаемой величины потерь.

Общая схема зон риска представлена на рис. 2.

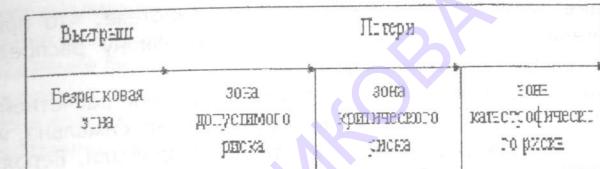


Рис. 2. Зоны риска и ожидаемые потери

Область, в которой потери не ожидаются, т. е. где экономический результат хозяйственной деятельности положительный, называется безрисковой зоной.

Зона допустимого риска - область, в пределах которой величина вероятных потерь не превышает ожидаемой прибыли и, следовательно, коммерческая деятельность экономически целесообразна. Граница зоны допустимого риска соответствует уровню потерь, равному расчетной прибыли.

Зона критического риска - область возможных потерь, превышающих величину ожидаемой прибыли вплоть до величины полной расчетной выручки (суммы затрат и прибыли). Здесь предприниматель рискует не только не получить дохода, но и понести прямые убытки в размере всех произведенных затрат.

Зона катастрофического риска - область вероятных потерь, которые превосходят критический уровень и могут достигать величины, равной собственному капиталу организации. Катастрофический риск способен привести организацию или предпринимателя к краху и банкротству. Кроме того, к категории катастрофического риска (независимо от величины имущественного ущерба) следует отнести риск, связанный с угрозой жизни или здоровью людей и возникновением экономических катастроф.

Наглядное представление об уровне коммерческого риска дает графическое изображение зависимости вероятности потерь от их величины - кривая риска (рис. 3).

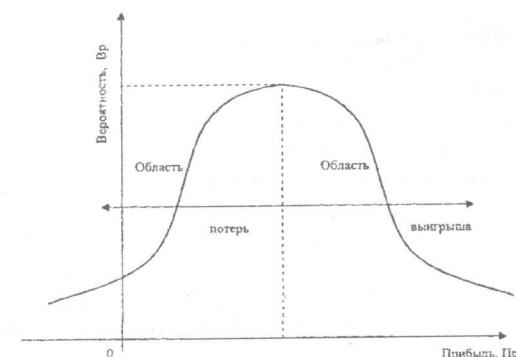


Рис. 3. Кривая распределения вероятностей получения прибыли.

Построение такой кривой базируется на гипотезе, что прибыль как случайная величина подчинена нормальному закону распределения и предполагает следующие допущения:

1. Наиболее вероятно получение прибыли, равной расчетной величине
- Пр. Вероятность (B_p) получения такой прибыли максимальна, и значение Пр можно считать математическим ожиданием прибыли. Вероятность получения прибыли, большей или меньшей по сравнению с расчетной, монотонно убывает по мере роста отклонений.

2. Потерями считается уменьшение прибыли (ΔP) в сравнении с расчетной величиной. Если реальная прибыль равна P , то $\Delta P = \text{Пр} - P$.

Принятые допущения в определенной степени спорны и не всегда справедливы для всех видов рисков, но в целом достаточно верно отражают наиболее общие закономерности изменения коммерческого риска и дают возможность построить кривую распределения вероятностей потерь прибыли, которую и называют кривой риска (рис. 4).

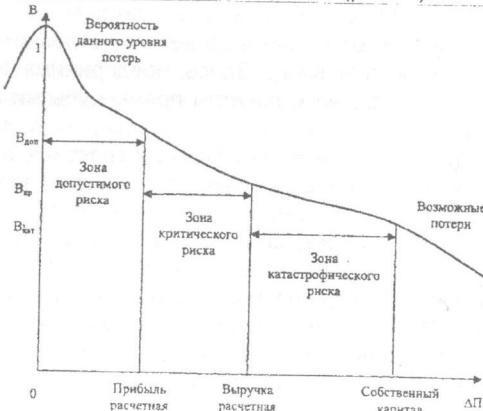


Рис. 4. Кривая риска

Главное в оценке коммерческого риска - возможность построения кривой риска и определения зон и показателей допустимого, критического и катастрофического рисков.

Анализ риска основан на методологии, с помощью которой анализируется будущая неопределенность для того, чтобы определить влияние риска на предполагаемые результаты. Это прием, с помощью которого математическая прогнозная модель подвергается ряду имитационных прогнозов, обычно с помощью компьютера. В ходе процессов имитации строятся последовательные сценарии, в которых используются данные, являющиеся исходными для основных неопределенных переменных проекта. Результаты имитации подвергаются статистической обработке, для того чтобы получить вероятностное распределение возможных результатов проекта и оценить степень риска.

Процесс анализа риска включает следующие стадии:

- создание прогнозной модели;
- определение переменных риска;
- определение вероятностного распределения отобранных переменных и диапазона возможных значений для каждой из них;
- установление наличия или отсутствия корреляционных связей среди рисковых переменных;
- прогоны моделей;
- анализ результатов.

В. Переменные риска

Это переменные, являющиеся критическими для жизнеспособности проекта. Даже малые отклонения от ее предполагаемого значения негативно отражаются на проекте.

Для отбора переменных проводится анализ чувствительности и неопределенности, при помощи которого измеряется реакция результатов проекта на изменения той или иной переменной проекта. Недостаток этого анализа состоит в том, что он не принимает во внимание реалистичность или нереалистичность предполагаемых изменений значения анализируемых переменных. Для того чтобы его результаты имели смысл, следует учесть влияние неопределенности, охватывающей переменные, подвергающиеся проверке. Например, малое отклонение в закупочной цене определенного вида оборудования в год X имеет очень большое значение для дохода от проекта, но вероятность этого отклонения может быть мала, если поставщик связан определенными условиями контракта. Следовательно, риск, обусловленный этой переменной, незначителен.

Анализ неопределенности помогает выделить переменные повышенного риска. Причина, по которой в анализ риска включаются только наиболее важные переменные, носит двойственный характер. Во-первых, чем больше число переменных, тем выше вероятность создания неопределенных сценариев; во-вторых, денежные издержки, требующиеся для анализа многих переменных с малым влиянием на результаты, могут перевесить все возможные выгоды. Следовательно, целесообразно рассматривать ограниченное число наиболее чувствительных и неопределенных переменных в проекте.

Г. Вероятностное распределение переменных

Характеризуя понятие неопределенности, которое связывается с данной переменной проекта, необходимо расширить рамки неопределенности, что позволит более или менее точно предсказать значение конкретной переменной в будущем. Совокупность предполагаемых значений переменной должна быть достаточно широкой, но имеющей границы: минимальное и максимальное значения. Таким образом, задается диапазон возможных значений для каждой рисковой переменной. Определение диапазона значений переменных проекта сводится к процессу получения распределения вероятностей на основе данных, оставшихся от прежних наблюдений за какими-либо исследуемыми событиями.

Довольно редко можно позволить себе затраты на приобретение такой количественной информации, которая позволила бы обосновать установ-

ление диапазона значений исходя из полностью объективных критериев. Чаще всего приходится полагаться на суждения и субъективные показатели: мнения экспертов, личные суждения, мнения людей, имеющих определенные представления об объекте рассмотрения.

Установленный диапазон значений необходимо связать с распределениями вероятности, так как они диктуют возможность выбора значений, принадлежащих определенному диапазону. Распределение вероятности используется для количественного выражения представлений и ожиданий специалистов в отношении результатов конкретного события в будущем.

Можно выделить две основные категории распределений вероятности:

1) нормальное, равномерное и треугольное распределения (разносят вероятность в границах одного диапазона, но с разными степенями концентрации относительно средних значений). Эти виды распределения называют симметричными;

2) ступенчатые и дискретные распределения (рис. 5).

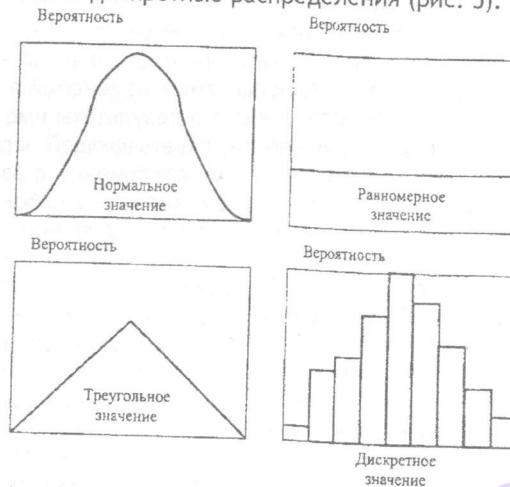


Рис. 5. Распределение вероятности с множественными значениями

При дискретном распределении выделяются интервалы диапазона, каждому из которых присваивается определенный вес по вероятности ступенчатым образом.

Д. Коррелированные переменные

Определение рисковых переменных и приданье им соответствующего распределения вероятности - необходимое условие проведения анализа рисков.

В случае успешного завершения этих двух стадий анализа при наличии надежной компьютерной программы можно перейти к стадии моделирования. На данной стадии компьютер вырабатывает ряд сценариев, основанных на случайных числах, генерируемых с использованием оговоренных распределений вероятности. Однако переход к моделированию будет справедлив только в том случае, если среди рисковых переменных, вклю-

ченных в модель, будут отсутствовать какие-либо значимые корреляции. Две или более переменных коррелируют в том случае, если они вместе систематически изменяются. Среди рисковых переменных такие отношения нередки. Наличие в модели проектного анализа коррелирующих переменных может привести к серьезным искажениям результатов анализа риска, поэтому перед стадией прогнозов модели важно убедиться в наличии или отсутствии таких связей и там, где это необходимо, ввести в модель ограничения, снижающие вероятность появления сценариев, нарушающих такие корреляции. Хотя очень редко можно объективно определить точные характеристики коррелирующих переменных, в модели анализа имеется возможность установить направление подобных связей и предполагаемую силу корреляции. Отношения, подлежащие описанию, основываются не на объективных данных, а на ожиданиях, поэтому очень непросто указывать все параметры таких отношений, а иногда это и не нужно. Для того чтобы представить выработку моделью сценариев со значительным отклонением от разумного диапазона, достаточно принять, что отношения имеют линейный характер.

Для анализа имеющихся данных обычно применяют регрессию и корреляцию, чтобы облегчить прогнозирование зависимой переменной от реальных или гипотетических значений независимой переменной. В результате таких анализов выводятся уравнение регрессии и коэффициент корреляции.

Для анализа рисков это всего лишь исходные данные, а результатом является информация, полученная в ходе моделирования. Задачей анализа корреляции применительно к анализу риска является контроль значений зависимой переменной, позволяющей сохранить соответствие с противоположными значениями независимой переменной.

Вывод. Таким образом, предложенный механизм анализа рисков позволяет принимать обоснованные решения по управлению предпринимательскими рисками.

Литература

1. Васильева Т.А., Дуденко О.Н., Епифанов А.А., Козьменко О.В., Козьменко С.Н., Леонов С.В. Риск-менеджмент инноваций. - Сумы: Деловые перспективы. - 2005. - 260 с.
2. Захарченко В.И. Риск в хозяйственной деятельности: анализ и прогнозирование // Фондовый рынок. - 2000. - №№ 23-24.
3. Савчук В.П., Прилипко С.И., Величко Е.Г. Анализ и разработка инвестиционных проектов: Учебное пособие. - К.: Абсолют-В. - 1999. - 304 с.
4. Риск-анализ инвестиционного проекта: Учебник для вузов / Под ред. М.В. Грачёвой. - М.: ЮНИТИ-ДАНА. - 2001. - 351

ОБОСНОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРОИЗВОДСТВ

Аннотация. На основе программно-целевого подхода дано обоснование формирования и выполнения научно-технических программ на основе критериев реализуемости, ранжируемых в соответствии с принципами их приоритетности.

Annotation. In clause sore results are stated in the field of simulation of the strategy of development and methodology of handle technology manufactures and large scientific and technical projects which are taking into account the specific tendencies in economy of Ukraine. The methods of stimulation, implantation and distribution of technologies are offered the technology of the comparative-multi-factor analysis of the alternate strategies, research the economic mechanism of handle of these processes in market conditions.

Ключевые слова: политика, программа, приоритет, планирование, программирование, стратегия, инновация.

Введение. Современная практика стратегического планирования в специфических условиях трансформационного периода и длительного кризиса реального сектора экономики (в том числе и прежде всего - аэрокосмического, электронного, атомного, энергетического машиностроения, седо- и стаккостроения и др.) выдвигает новые задачи в области управления крупными научно-производственными комплексами. К ним следует отнести и проблему правильности технико-экономического обоснования реализуемости научно-технических проектов в условиях интенсивной деградации научно-технического и производственного потенциала наукоемких отраслей. Становится ясным, что состояние и устойчивые тенденции угасая этого потенциала в различных отраслях таковы, что использование традиционных методов оценки и показателей технико-экономического обоснования реализуемости проектов является необходимым, но недостаточным требованиям для объективного и достоверного анализа воздействующих факторов и принятия комплекса мер по сохранению потенциала.

Постановка задачи. Показатели реализуемости проектов нужно рассматривать комплексно, совместно с основными показателями экономической безопасности жизненно важных наукоемких отраслей с учетом прогнозов их динамики в обозримом временном периоде и длительного инерционного последствия различных факторов (в основном деструктивных), воздействующих на потенциал в настоящее время.

Последовательное замещение технологических указов как основы технологического развития осуществляется путем создания опережающих научно-технических, конструкторских, технологических и инновационных (капитальное строительство) заделов, являющихся важнейшим стратегическим ресурсом для реализации оптимистической концепции развития экономики и будущего благополучия общества. Длительное прерывание процесса расширенного воспроизводства этих заделов отбрасывает тех-

нологическое развитие с передовых позиций, возврат к которым в перспективе будет труднодостижим, поскольку потребует многократного больше сил и средств, нежели для этого необходимого сейчас для поддержания и развития имеющихся заделов.

В основе научно-технических, конструкторских и технологических заделов лежат фундаментальные исследования, охватывающие широкий спектр направлений современной науки. Именно на результатах достижений украинской фундаментальной науки были осуществлены прорывные технологии в области ядерной энергетики, ракетно-космической, авиационной, лазерной техники и др.

В условиях резкого сокращения госбюджетного финансирования науки произошло значительное сокращение объема и эффективности фундаментальных исследований. Целевое финансирование фундаментально-поисковых исследований по ряду государственных программ уже в течение нескольких лет не предусматривается. Такое положение с фундаментальными исследованиями и задачами не может не привести, а по ряду направлений уже и приводит к негативным последствиям: снижается качество опытно-конструкторских работ, увеличиваются сроки и расходы на создание новых технологий и образцов техники; снижается научно-технический уровень научкоемкой продукции и услуг, их конкурентоспособность; разрушается кадровый потенциал науки из-за снижения престижа научных исследований и т.д. По мере снижения инновационной и инвестиционной активности в реальном секторе экономики происходит исчерпание созданных ранее заделов, сокращается потенциал научкоемких производств.

Результаты. Проблемы создания высоких технологий и использования накопленного научно-технического, производственного, интеллектуального и кадрового потенциала, будучи актуальными всегда, приобрели особенную значимость в настоящее время, когда Украина стоит перед историческим выбором стратегии своего развития на многое десятилетие вперед [2].

Практически эта стратегия должна обеспечивать перевод экономики на траекторию устойчивого роста, а для ее реализации необходимо выбрать эффективную научно-промышленную политику - основу единой государственной концепции долгосрочного социально-экономического развития.

Ядром новой научно-промышленной политики должна стать система мер, обеспечивающих прогрессивные структурно-технологические сдвиги в продвижении самого передового (по современной хронологии- пятого) технологического уклада. Вытеснение старых укладов новым стимулирует экономический рост, а их сохранение неизбежно приводит к замедлению технологических сдвигов и темпов роста экономики, снижению конкурентоспособности товаров на внутреннем и мировом рынках.

Усовершенствование методологии и технологии перспективного планирования и финансирования крупных научкоемких производств, исследование проблем концептуального характера особенно важны в настоящее переходное время, когда интенсивно происходят радикальные структурные изменения промышленного потенциала, появляются новые формы финансовой и производственной организации и кооперации, к управлению приходят но-

вые кадры, не всегда в достаточной мере владеющие современными методами управления, планирования и прогнозирования (5, с. 23).

Формирующиеся рыночные отношения в сочетании с государственным регулированием экономики благоприятствуют приведению методологии планирования развития крупного научноемкого производства в соответствие с обще принятой в мировой практике комплексной системой «планирование - программирование - разработка бюджета» (ППБ), которая направлена на решение трех взаимосвязанных задач: прогнозирование потребностей в развитии науки, техники, промышленности; последующая детализация их в конкретные мероприятия целевых программ; ежегодное обновление бюджетно - финансовой поддержки, управление и контроль исполнения.

В Украине есть и сохранится в будущем значительный по масштабам научноемкий промышленный потенциал, связанный с бюджетным финансированием. Предложенная схема стратегического планирования применяна и для реализации крупномасштабных проектов, использующих финансовые ресурсы из иных, негосударственных источников.

В настоящее время задачи по формированию целевых комплексных программ развития (технических, социально-экономических и др.) подвергаются периодическому пересмотру в силу того, что программное планирование имеет в своей основе ежегодную циклическую процедуру формирования финансовой базы (бюджета) программы. В рыночной экономике (в отличие от плановой) задача формирования программы как составления расписания ее работ и мероприятий не является самодостаточной в силу того, что главное для нее - инвестиции и их источники, а не план, который превратился в подспорье инвестиционного процесса (2, с. 17).

Закрепление главенства финансовой базы в реализации стратегии развития крупных предприятий и корпораций, использование системы ППБ и программно-целевого подхода позволяют сформулировать реализовать неразрывную, логически обусловленную последовательность организационных и аналитических процедур для сквозного описания и решения комплексных проблем развития науки, техники, экономики - от оценки состояния и перспектив развития научно-технического и промышленного потенциала, текущих потребностей и научной продукции, к формированию соответствующих целереализующих мероприятий программ, обоснованию ресурсного, в первую очередь - финансового обеспечения из различных источников.

Складывающая новая практика планирования и управления выдвигает чрезвычайно высокие требования к оперативности расчетов по окончательной балансировке программ и их погодового разреза с объемами финансирования, определяемыми бюджетом, другими реальными условиями.

Информационная технология превратилась в важнейший ресурс планирования и управления со своей концепцией проведения программных исследований организационно-методологического, системного характера (иначе невозможно проводить обоснования и расчеты в реальном времени).

Это подтверждается ситуацией с планированием и реализацией некоторых государственных программ. В новых условиях некогда отработан-

ный, определяемый только командной системой ритм разработки и технико-экономического обоснования программ и планов с однократным прохождением всех уровней одной управлеченческой иерархии сменился на весьма оперативный и многоитерационный, с задействованием уже как исполнительных, как и законодательных органов власти.

Повышение уровня значимости информационно-аналитического обеспечения формирования и управления реализацией программ развития требует разработки специальной информационной технологии и оснащения ее многофункциональным инструментарием технико-экономического обоснования и механизмом управления программными мероприятиями, создание которых возможно только на базе современных вычислительных платформ.

К числу основных фундаментальных задач инструментария следует отнести содержательный анализ проблемной ситуации, определение параметров мотивации выбора стратегии управления через процедуры постоянно уточняемым программ развития, генерацииправленческих решений в обеспечение разработки и технико-экономического обоснования программ, формирование требований к экономико-математическим моделям и методам их разработка, последующая реализация в виде программно-математической и информационной среды обновления и решения этих задач, а также наработка опыта автоматизации и применения технологии на практике. Необходимость в постоянной приспособленности информационной технологии планирования в ходе экономических преобразований и информационным потокам выдвигает жесткие требования к адаптивным свойствам инструментария и соответствующей интеллектуально насыщенной базе знаний.

Оперативное регулирование на промежуточные результаты расчетов должно осуществляться через диалоговую настройку технологии, предлагающую ЛПР прямой доступ к вычислительным средствам. Тем самым для ЛПР обеспечивается возможность непосредственного формирования и анализа программно-плановых проектов, изучая разносторонних воздействий на них и выбора наиболее целесообразных и эффективных (4, с. 8).

Способом исследования, определяющим направления развития и комплекс наиболее эффективных мероприятий, служит диалоговый расчет и последующий сопоставительный многофакторный анализ вариантов проектных решений. Воздействуя управляющими параметрами на процесс выработки решения, ЛПР получая различные варианты программно-плановых решений, отличающихся технико-экономическими показателями, степенью использования локальных и общесистемных ресурсов, степенью выполнения заказов на продукцию (в том числе научную) и т. п.

Каждое из этих проектных решений является рациональным, но только с точки зрения определенного критерия. Выбор лучшего варианта программно-планового решения, удовлетворяющего требованиям ЛПР и целям планирования, предоставляется самому ЛПР, поскольку комплекс методов и моделей может не производить сопоставительный анализ вариантов и поиск из них наиболее подходящего на практике.

Технология сопоставительного многофакторного анализа в этом случае осуществляется за несколько шагов.

1. Определяются ресурсные ограничения, критерии и другие управляющие параметры расчетов. ЛПР с помощью информационной технологии генерирует серию вариантов программно-плановых решений. Качество вариантов должно быть обозримым, чтобы ЛПР мог их анализировать.

2. ЛПР на основании имеющихся опыта и знаний, целей расчетов, учета неформализованных факторов определяет вариант проектного решения, наиболее приемлемый с его точки зрения. Этот вариант принимается в дальнейших расчетах за базовый.

3. Для достижения целей планирования, улучшения проектных решений в желаемом направлении, ЛПР, изменяя соответствующие параметры базового расчета, формирует задание на новый расчет. Его результаты подвергаются аналитическому исследованию, сопоставляющему технико-экономические показатели нового расчета с базовым. В исследовании указываются: показатели, принятые в качестве критерия расчета; ресурсные показатели, принятые в качестве ограничений расчета и их количественные знания; технико-экономические показатели, по которым производится сопоставительный анализ, и величины их изменений относительно базового варианта. В качестве проектных показателей для сравнительного многофакторного анализа могут быть приняты: объем выпуска продукции, объем финансирования НИОКР, объем инвестиций, трудоемкость работ и другие критерии.

4. На основании анализа ЛПР решает вопрос о направлениях улучшения проектного решения. Дальнейшие действия ЛПР могут быть следующими: закончить расчеты, удовлетворившись последним (базовым) вариантом решения; продолжить расчеты, улучшая базовый вариант; продолжить расчеты, взять за основу новый базовый вариант.

5. ЛПР получает новый вариант проектного решения на основе многофакторного анализа, а также своих знаний и опыта.

Задача рассмотрения всей совокупности альтернатив программно-плановых проектов, оценки их реализуемости и эффективности является наиболее важной трудоемкой для ЛПР. Степень детализации проектов увеличивается постепенно, по мере принятия решений на промежуточных этапах планирования. Поэтому набор моделей информационной технологии и методов их решения должны обеспечивать ЛПР оперативность проведения расчетов как на агрегированных, так и детализированных исходных данных. При этом программное обеспечение моделей должно строиться по принципу их информационной независимости, что является необходимым условием производительности и надежности программного обеспечения технологии.

Экспертиза отдельных проектов и масштабных целевых комплексных программ в целом, а также последующее принятие управленческих решений испытывается в настоящее время трудности, связанные с нарушениям информационных потоков вследствие разрушения командной системы управления. Информация для участников рынка стала стратегическим ресурсом управления, важным товаром на рынке информационных услуг и в ряде случаев может составлять коммерческую или конфиденциальную

ценность конкурирующих субъектов рынка. В ряду причин непрозрачности информационных процессов есть и методическая компонента: традиционно используемые в расчетах стоимостные показатели в условиях существенной инфляции снижают степень достоверности прогнозируемых показателей (особенно на длительную перспективу).

В связи с этим возникает проблема усовершенствования системы экспертиз и технико-экономического обоснования проектов программ, проявляющихся в двух аспектах: методическом и организационном.

В методическом плане необходимо придать приоритет показателям трудозатрат в системе технико-экономических показателей, характеризующих работы программы, как менее зависимым от инфляционных процессов в экономике. Кроме того, необходимо ввести в качестве одной из обязательных задач технико-экономического обоснования программ определение оценки влияния текущих (годовых) планов работ на достижение конечных целей программ в целом.

Смысл организационных мероприятий состоит в обеспечении системности, регулярности и оперативности проводимых оценок хода выполнения программ, повышении их надежности.

Основные требования к созданию информационной технологии формирования и технико-экономического обоснования проектов программ можно сформулировать следующим образом: она должна учитывать экономическую мотивацию при выработке программных решений, встраиваться в действующую систему управления программами и быть инварианта к ней, разрабатываться на единой методологической, организационной, информационной и технической основе, обладать хорошими адаптациями свойствами.

Следует подчеркнуть, что проблемы разработки и распространения научноемких технологий актуальны в силу их особой значимости для поступательного развития экономики и общества, поскольку они способствуют и обеспечивают повышение жизненного уровня за счет интенсивных факторов: роста производительности труда, снижения относительного уровня потребления и повышения эффективности использования невосполнимых природных ресурсов.

Радикальные преобразования в экономике Украины объективно влекут за собой необходимость развития методологии и инструментария планирования и управления технико-экономическими системами и крупномасштабными научно-техническими программами и проектами в новых условиях хозяйствования. Приоритетное развитие современных научноемких отраслей, являющихся базой экономического роста, выдвигает жесткие требования к качеству долгосрочных прогнозов и управленческих решений, последствия которых могут иметь стратегическое значение как для отдельных предприятий, так и для экономики страны в целом.

В децентрализованной системе управления экономикой (а также ее делают рыночные отношения) каждый ее субъект хозяйствования определяет стратегию своего развития, сообразуясь, во-первых, с общими для всех правилами поведения, установленными законодателем, во-вторых, с собственными интересами, целями и возможностями и, в-третьих, с те-

ми позициями на рынке, которые представляет конкурентная борьба. В свою очередь эта стратегия воплощается в конкретные целевые проекты и программы научно-технического и социально-экономического назначения, некоторые вопросы формирования и обоснования которых рассматриваются в ряде работ [1,3].

Годы реформ оказались неблагоприятными в первую очередь для научно-технических производств, которые переживают значительно большой спад (по сравнению со средним его уровнем в целом по промышленности) и которые либо перепрофилировались на продукцию более низкого технологического уровня, либо простаивают и быстро стареют, не имея ни заказов, ни, соответственно, средств на реновацию, ни самого смысла существования.

В связи с этим все возрастающее значение приобретает анализ текущего состояния и долгосрочных перспектив отраслей, производящих конкурентоспособную на внутреннем и внешнем рынках научноемкую продукцию, способных стать опорой устойчивого экономического роста. Удельный вес научно-технических отраслей в общем балансе экономики Украины в последние годы постоянно снижается. Так, по оценкам, произведенными на основе [8], только с 1990 по 1995 г. доля машиностроительной продукции пятого технологического уклада снизилась с 20% до 8%, а в производстве промышленных товаров народного потребления - с 4% до 1%.

По другим, более детальным оценкам, доля прогрессивных технологических укладов в экономике Украины в период 1990-1995 гг. неуклонно сокращалась следующим образом: в машиностроении с 85% в 1990 г. до 80% в 1995 г., на транспорте с 65% до 63%, в строительстве с 54% до 45%, в агропромышленном комплексе с 38% до 27%, в рыночной инфраструктуре и управлении с 50% до 38% [5,8].

Объем промышленного производства в Украине (как и ВВП в целом) за годы реформирования экономики сократился вдвое. Как правило, самое значительное сокращение произошло в наиболее современных секторах машиностроения. Это объясняется в первую очередь тем, что они в основном были ориентированы на оборонную продукцию, качественные характеристики которой находились на высоком научно-техническом уровне. И поскольку за период 1989-1997 гг. эти расходы в Украине (до 1992 г. - в СССР) в сопоставимых ценах сократились примерно в 8 раз, то наибольшим сокращениям (более чем в 10 раз) подверглись расходы на НИОКР и закупку оборонной продукции. Соответственно, сократились ее разработки и производство.

Несколькими государственными программами конверсии оборонной промышленности, принятыми в эти годы, предусматривалась провести адаптацию и реструктуризацию высвобождающихся мощностей, научно-технического и кадрового потенциала к потребностям общества в качественно новых отечественных товарах и услугах гражданского назначения. Тем самым ставилась задача минимизации потерь объема ВВП от резкого спада в оборонно-промышленном секторе экономики. Основным способом решения этой проблемы был определен путь технологического обновления производственной базы гражданских отраслей, перенесения туда оборонных технологий двойного применения. Ни одна из принятых прави-

тельственных программ конверсии не была обеспечена ресурсами и выполнена в скольконибудь значительной мере.

Слабая управляемость процессов конверсии и глобальной реструктуризации промышленного комплекса Украины (спектр действенных методов регулирования широк - от директивно-распорядительных до рыночно-самоорганизации), недостаточность мер защиты внутреннего рынка и отечественных товаропроизводителей привел к тому, что самые развитые в технологическом отношении отрасли, в первую очередь - машиностроение, оказались не просто в кризисном, но и в критическом положении: разрушение потенциала этих отраслей достигло таких пределов, что технико-экономические показатели их состояния оказались ниже количественных параметров (пороговых значений) экономической безопасности, установленных заранее для соответствующих сфер разработки и производства. Состояние развала современных высокотехнологичных отраслей усугубилось финансово-экономическим кризисом 1998 г.

Являясь составной частью индивидуального комплекса Украины, научно-технические производства переживают общие трудности в силу того, что резко сократившиеся государственные инвестиции перестали быть определяющим фактором их развития, а отечественный финансовый капитал пока проявляет слабую заинтересованность в реализации долгосрочных инвестиционных проектов, направленных на выпуск сложной продукции с длительным полным жизненным циклом. Украина имеет в этой сфере серьезный потенциал. Однако научно-технический менеджмент является нашими слабым звеном. Поэтому инвестиционная (и инновационная) активность в реальном секторе не может быть реализована в должной мере по причине слишком малого количества специалистов, способных оценить коммерческий потенциал производственно-технических проектов, грамотно управлять ими.

В конце девяностых годов в Украине сформировалась концепция промышленной политики, которая основана на представлении экономики как комплекса трех групп отраслей.

К первой из них относятся отрасли топливно-сырьевого сектора, нефтегазовая, лесная, алмазная промышленности, электроэнергетика и часть металлургии. Если удастся обеспечить этих отраслями нормальные макроэкономические и налоговые условия, то можно рассчитывать на их самостоятельный развитие, в том числе технологическое, на базе и самофинансирования с использованием иностранных инвестиций и выходов на внешние рынки.

Вторая группа состоит из отраслей обрабатывающей промышленности, обладающих большим научно-техническим потенциалом, способных производить конкурентоспособность продукцию как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Такими отраслями является аэрокосмическая, атомная, оборонная промышленность, отчасти энергетическое и тяжелое машиностроение, лазерные и биотехнологии и др. В отношении этих отраслей важно обеспечить возможность получения инвестиционных кредитов и государственных гарантий частными инвесторами, применять систему приоритетного размещения госзаказов, осуществлять политическую и

экономическую поддержку продвижения их на внешние рынки.

В третью группу входят отрасли, которые в ближайшее время, по-видимому, не смогут рассчитывать на выход на внешние рынки, но могут обеспечить значительную часть покрытия внутреннего спроса. Сюда относят: автомобильная промышленность, сельскохозяйственное машиностроение, легкая и пищевая промышленности. Для развития этих отраслей необходимо использовать все меры поощрения внутреннего спроса: развитие лизинга, кредитование населения для покупки товаров длительного пользования, расширения сбытовой сети; а также активно применять защитительные импортные тарифы и другие меры, предусмотренные правилами и нормами Всемирной торговой организации (ВТО).

Общая концепция развития научно-промышленной базы Украины, сохранения и укрепления ее потенциала как движущей силы научно-технического процесса и передовой технологической базы экономического роста, должна, в соответствии с принципом системности, предусматривать понятие всеобъемлющего комплекса мер государственной поддержки по следующим направлениям.

1. *Определение приоритетов научно-промышленной политики.* У научно-промышленности накопились сложные проблемы: рынка, конкуренции, инвестиций, экономической эффективности, распространения новшеств, структурных преобразований, диверсификации, коммерциализации и многие другие. Эти проблемы не будут иметь эффективного решения, пока не решена главная - государство обязано выделить приоритеты, то есть те сферы деятельности, которые станут базой развития- роста ВВП на душу населения за счет не сырьевых источников.

2. *Системное и оперативное развитие законодательной базы.* Приоритетные направления необходимо законодательно поддержать комплексными экономическими мерами: четко сказать о селективных и адресных преференциях-налоговых, кредитных, инвестиционных, таможенных, тарифных, страховых и других - для предприятий, обладающих критическими технологиями продвигающих на рынке.

В частности, налоговое законодательство должно быть гибким, дифференцированным и отличать процесс производства, например, гвоздей от научно-исследовательских производств, стационарные условия становления которых на начальном, чаще - длительном этапе - активная инвестиционная поддержка неприбыльных сфер деятельности: фундаментальных и поисковых исследований, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и т. п., отличаться неопределенностью.

3. *Четкое и последовательное осуществление структурных преобразований.* В результате резкого сокращения возможностей госбюджетного финансирования научно-экспериментальная база и производственные мощности научно-исследовательских отраслей в настоящее время, как правило, избыточны, их загрузка не превышает 20-30%. Необходимо осуществить неординарные структурные преобразования научно-исследовательских отраслей с целью создания высокотехнологичного и высокоорганизованного ядра экономики на базе крупных межотраслевых корпораций. При этом просматриваются два

возможных подхода к структурной реформации.

Первый заключается в обособлении специализированных предприятий, максимальной концентрации здесь производства профильной техники и отсечения «лишних» производств. В результате продолжат существования специализированные предприятия, которые, хотя и будут едиными технологическими комплексами, но утратят обширную кооперацию (всех включить в новообразования невозможно). Они окажутся тяжелой нагрузкой на государственный бюджет при малейшем колебании госзаказа и конъюнктуры рынка.

Второй подход предполагает активную структурную перестройку на основе создания и объединения высокотехнологичных сфер деятельности, исходя из требования диверсификации разработок и производства и, следовательно, их устойчивости при резких изменениях структурной политики или конъюнктуры рынка. Тем самым разрывается порочный круг инерции использования отживающих технологий. Именно по этому пути пошли крупнейшие корпорации во всем мире.

Особого внимания требует реформирование отраслевой науки, ее технологического и фундаментального сектора, оказавшихся в сложнейшем положении даже на фоне всеобщего спада промышленности. В условиях остройшего кризиса производства, сокращения финансирования научные исследования в этих направлениях пострадали больше всего. Выход подсказывает мировой опыт: создание государственный научных центров: поддержка или создание крупных проблемных лабораторий в сильных естественно научных, технических и технологических университетах страны.

Россия осталась единственной в мире промышленно развитой державой, где межотраслевая кооперация не превратилась в основу для расширенного воспроизводства. Государственное управление, как и прежде, душит управление корпоративное. В этом главное объяснение стремительного отрыва от западных государств в научно-техническом прогрессе.

4. *Оптимальная диверсификация разработок и производства.* Учитывая избыточность производственных мощностей, наличие хорошей опытно-экспериментальной базы и сильных научных и конструктивных коллективов, необходимо создать экономические предпосылки для энергичной диверсификации предприятий, доведя долю профильной продукции в общем объеме производства до 25-35%, как на большинстве аналогичных американских фирм. У нас она больше, что стало одной из основных причин слабой устойчивости украинской индустрии.

5. *Всемерная коммерциализация научно-производственной деятельности.* В сдавшемся финансовом положении научно-исследовательские отрасли должны вести активный поиск и во все более возрастающей мере использовать дополнительные источники своего развития, альтернативные государственным. Некоторые результаты в этой области уже достигнуты. Например, за годы преобразований ракетно-космическая промышленность третью часть объема своих работ выполняет по коммерческим проектам, в основном с привлечением иностранных инвесторов. Прогнозируется дальнейшая положительная динамика этой тенденции.

6. *Международное сотрудничество.* Значительные возможности для

расширения сферы новейших технологий предоставляет международное сотрудничество, привлечение иностранных инвестиций. Создание многих наукоемких производств неподъемно для экономик даже крупных государств. Поэтому идет естественный процесс интеграции ресурсов, в первую очередь финансовых, а также сбытовых сетей, поскольку интеграция способствует проникновению на внутренние рынки. Процессы интеграции и концентрации, происходящие в высокотехнологичных секторах экономики США, стран Западной Европы и Азии вскоре могут не оставить отечественному машиностроению шансов на производство конкурентоспособной продукции [6,7].

7. Создание эффективного государственного механизма распространения и внедрения инноваций (в рыночной экономике именно сильное государство первым берет на себя эту функцию) и механизма охраны и защиты прав интеллектуальной собственности на научно-техническое достижения.

Наукоемкие производства становятся наиболее важной характеристикой великой державы. Сегодня они служат показателем стратегического уровня экономической мощи страны, ее национального статуса. Адаптация науки и промышленности условиям экономической реформы требует целенаправленной государственной поддержки. От этого зависит, будет ли Украина в будущем сырьевым придатком современных экономик или сама станет обладать таковой.

Главной проблемой наукоемких отраслей промышленности в сложившейся в стране экономической ситуации является поиск и эффективное размещение ресурсов, главным образом - инвестиций в их широком понимании (финансовые средства, ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода) и достижения положительного социального эффекта).

Масштаб и состояние современных российских технологий и промышленности таковы, что бюджетное финансирование не в состоянии решить эту главную экономическую проблему. Предприятия для обеспечения собственного выживания и эффективного функционирования заинтересованы в многоканальности источников инвестиционного обеспечения.

Ресурсное обеспечение наукоемких отраслей может осуществляться за счет привлечения как бюджетных, так и внебюджетных средств, включая:

- выделение бюджетных средств государственным заказчиком наукоемкой продукции с полным правом распоряжения выделяемыми средствами в пределах соответствующих статей бюджета;

- привлечение и исполнение органами государственного управления централизованных внебюджетных фондов, образуемых за счет поступлений от предприятий при учете централизованных отчислений в себестоимости соответствующей продукции, других внебюджетных источников;

- привлечение собственных средств предприятия, полученных в том числе за счет амортизационных отчислений и льготного налогообложения

или освобождения от налога при целевом их использовании на техническое развитие, создание новых рабочих мест и т. п.;

-привлечение финансовых средств иностранных заказчиков продукции предприятий;

-привлечение коммерческих (в том числе зарубежных) инвестиций и кредитов, в том числе и на основе государственных гарантий инвесторам;

-привлечение средств российских индивидуальных предпринимателей;

-привлечение иных, установленных законодательством Украины, заемные средства.

Все, кроме первого, источники доходов является коммерческими и дополнительными к объемам финансирования государственного заказа.

В 1990-х годах решающим фактором в процессе перехода многих ведущих стран мира к постиндустриальному развитию стало продвижение технологических инноваций с помощью так называемого венчурного (рискованного) капитала.

В Украине приобретен некоторый опыт бюджетного стимулирования новых технологий, который показал, что этот способ оказывается весьма эффективным в случае конкурсного финансирования малых предприятий.

В 1997г. положено начало действия государственной программы поддержки малого инновационного бизнеса, организаторами и инвесторами которой являются министерства, государственные фонды и несколько регионов. В городах, имеющих высокий научный и технологический потенциал, создаются крупные инновационно-технологические центры, которые предоставляют возможность для размещения и работы примерно 250 малым предприятиям.

Однако масштабы государственной поддержки в таком рискованном деле как разработка и освоение новых технологий по необходимости не могут быть очень велики. Во все мире в роли таких спонсоров выступают венчурные фонды, способные идти на риск ради высокой прибыли удачных проектов, компенсирующей неудачные вложения.

Выводы. В заключение следует отметить, что формирование и выполнение научно-технической программы, отвечающей условиям реализуемости, является многокритериальной задачей управления, для которой область допустимых решений определяется рядом традиционно используемых критериев реализуемости, ранжированных в соответствии с принципом их приоритетности. Критерии оценки реализуемости программы являются взаимозависимыми, поэтому на практике решения многофакторной задачи оценки реализуемости путем композиции критериев затруднительно. Необходимо поэтапное решение задачи путем последовательной оптимизации по указанной иерархической системе критериев.

Данная статья написана в рамках выполнения НИР « Разработка стратегии обновления производственного потенциала в промышленности »(№ ГР 0102И001977).

Литература

1. Концепція науково-технологічного та інноваційного розвитку України / Постанова ВР України від 13.07.1999р. №916.

2. Закон України «Про основи національної безпеки України» // Урядовий ку'рер. - 2003. - № 139.
3. Державна програма розвитку машинобудування на 2006-2011 роки / Постанова КМ України від 18.04.2006р. - № 516.
4. Захарченко В.И. Инновационный процесс на машиностроительном предприятии в условиях перехода к рынку. - М.: Стар. - 1993. - 128 с.
5. Захарченко В.И. и др. Разработка целевых программ на предприятиях промышленности. - Одесса: ЮЮИ НУВД. - 2003. - 85 с.
6. Захарченко В.И., Вайсман В.А., Малина Е.В. Научно-технологическое прогнозирование и развитие региона. - Одесса: Наука и техника. - 2004. - 64 с.
7. Кох Р. Стратегия. Как создавать и использовать эффективную стратегию. - СПБ.:Питер. - 2003. - 320 с.
8. Кристенсен К.М., Рейнор М.Е. Решение проблемы инноваций в бизнесе. Как создать растущий бизнес и успешно поддерживать его рост. - М.: Альпина Букс.
9. Стратегический графічник України за 2004 рік. - К.: Консультант. - 2005. - 592 с.

Ніценко В.С.

КОНТРОЛІНГ В АНТИКРИЗОВУМУ УПРАВЛІННІ НА МАШИННО-ТЕХНОЛОГІЧНИХ СТАНЦІЯХ

Анотація. Розглянуто і сформульовано ключові принципи антикризового управління, запропоновано окрему організаційну одиницю - Інформаційно-аналітичний відділ, шляхи виходу з кризової ситуації.

Ключові слова: контролінг, кризова ситуація, бізнес-план, інформація, машинно-технологічна станція.

Вступ. Незалежно від економічної ситуації, галузі і масштабів діяльності, часу присутності на ринку, досвіду і професіоналізму менеджерів та багатьох інших індивідуальних чинників з кризами стикаються абсолютно всі господарюючі суб'єкти. В умовах української економіки, яка все ще характеризується нестабільністю, а інколи і непередбачуваністю розвитку, важливість вивчення питань антикризового управління машинно-технологічними станціями (МТС) набуває істотної значущості. Таким чином, актуальність вивчення проблем антикризового управління останніми роками не тільки не знижується, але і має тенденцію до зростання, особливо для вітчизняних підприємств.

Постанова задачі. В умовах кризи управління характеризується специфічними особливостями, обумовленими агресивністю середовища діяльності МТС. Зокрема, менеджмент МТС істотно обмежений в часі на ухвалення рішень, в багато разів збільшується відповідальність за кожну дію, що робиться, робота проводиться в умовах лімітованих грошових і людських ресурсів. Все це, безумовно, вимагає особливого підходу до процесу управління, який може бути реалізований за рахунок застосування системи контролінгу.

Питання антикризового управління відображені в роботах ряду зарубі-

жних і вітчизняних авторів: Александрова Г.А., Гроува Е., Зуба А.Т., Гончарова А.І., Баруліна С.В., Терентьевої М.В., Жарковського Е.П., Бродського Б.Е., Градова А.П., Грязнової А.Г., Кейнса Дж. М., Кортокова Е.М., Уткина Е.А., Юданова А.Ю., Юна Г.Б. та ін.

В області вивчення теоретичних і практичних аспектів застосування контролінгу, хотілося б особливо виділити роботи: Дайлє А. [1], Даніолочкина Н.Г. [2], Манна Р. [3], Пушкара М.С. [4], Фольмут Х. [5].

Не дивлячись на наявність великого числа робіт з вказаної тематики, постійно змінні ринкові умови вимагають глибшого вивчення питань антикризового управління. В той же час багато робіт направлені на розвязання вузького кола задач, не забезпечують комплексного підходу і українською пропонують конкретний набір інструментів антикризового управління. Тим часом існує реальна потреба в розробці збалансованої моделі антикризового управління з можливістю її застосування на практиці.

Таким чином, з нагальних потреб практики виникла актуальна наукова задача побудови ефективної моделі антикризового управління на МТС, що базується на застосуванні контролінгу.

Результати дослідження. Всі МТС розвиваються за типовою моделлю життєвого циклу з певними відхиленнями, обумовленими індивідуальними характеристиками кожної з них. При цьому з моменту створення до моменту ліквідації у кожному конкретному випадку проходять різні проміжки часу. МТС може бути ліквідована, не досягнувши періоду зрілості, а може пережити декілька таких періодів. Узагальнюючи вплив на діяльність підприємства безлічі чинників, можна уклсти, що тривалість життєвого періоду, а також загальна ефективність діяльності багато в чому залежить від системи антикризового управління, яке було визначене як сукупність дій менеджменту МТС, направлених на запобігання виникненню кризи і боротьбу з нею. Тому сформульовані ключові принципи антикризового управління:

1. Наявність повної інформації про діяльність МТС.
2. Чітка структура підлегlosti з вказівкою безпосередніх обов'язків працівників кожної ланки, у тому числі і керівників. Чітка взаємодія з усіма зацікавленими особами і конкретні зони відповідальності, як окремих працівників, так і топ-менеджерів.
3. Оперативний і чіткий облік всіх операцій.
4. Моніторинг змін, що відбуваються.
5. Регулярне планування з періодичним підведенням підсумків.
6. Регулярне формування звітів і коректування прогнозів.
7. Виявлення і раціональне використовування наявних резервів.
8. Особлива оперативність в ухваленні рішень.
9. Жорсткий контроль за всіма операціями, що здійснюються.

На практиці кожна система управління базується на певних методиках, що визначають її зміст, і антикризове управління не є виключенням. Зокрема, можна виділити наступні напрями, що виступають як основа для класифікації систем управління: діагностика/моніторинг; контроль; координація; мотивація.

Система контролінгу, як інструмент антикризового управління, в першу

чергу направлена на підтримку ухвалення управлінських рішень і забезпечує облік, контроль і аналіз господарської діяльності. За рахунок своєї «контрольної» складової контролінг дозволяє найефективніше вирішувати поставлені задачі в рамках антикризового управління. Відстежуючи основні напрями і показники діяльності МТС, контролінг формує загальну картину положення справ в організації, надаючи тим самим базу для аналізу. Проте контроль у жодному випадку не є основною метою контролінгу. Швидше, це засіб для досягнення глобальнішої мети - забезпечення і підтримки ухвалення рішень керівництвом МТС. Одним словом, головна задача контролінгу полягає в координації потоків інформації між численними підрозділами, відділами, дочірніми компаніями, філіалами. Саме це відрізняє контролінг від інших систем управління, що ґрунтуються на інших принципах роботи і орієнтованих (у першочерговому плані) на інші задачі.

Антикризове управління переслідує дві рівнозначні цілі: запобігти настанню кризи і у випадку, якщо першу ціль реалізувати не вдається - вивести підприємство із стану кризи. Таким чином, антикризове управління саме по собі може бути розглянуто з двох позицій: у широкому значенні - як управління, направлене на підтримку загальної ефективності діяльності і недопущення кризи, і у вужчому значенні - як управління, націлене на вихід з кризи.

Управління, що має за ціль не допустити настання кризових явищ, фактично не відрізняється від процесу управління в його традиційному розумінні, коли як основна задача бізнесу виступає подальший розвиток і отримання максимального прибутку.

Екстремальні умови діяльності істотно лімітують можливість ухвалення вірного управлінського рішення, в першу чергу, за рахунок обмеженості в часі. При цьому важливість ухвалюваних рішень зростає багато разів і фактично визначає подальшу долю МТС. Адже в кризових умовах необдумані і непідготовлені дії істотно збільшують ризик ліквідації МТС. Для мінімізації цього ризику і раціоналізації процесу управління доцільно здійснювати планування антикризових заходів. Крім того, планування саме по собі корисне тим, що в процесі аналізу і письмового представлення інформації відбувається певне переосмислення планованих дій і їх корегування у напрямі оптимізації та поліпшення.

Бізнес-планування в умовах кризи відрізняється від складання стандартного бізнес-плану. Зокрема, антикризовий бізнес-план повинен бути сформований в істотно менший порівняно із звичними умовами термін. При цьому якість цього документа, продуманість і раціональність прописаних в ньому положень повинні перевершувати характеристики аналогічного документа, що складається в типовій ситуації.

Горизонт планування в умовах кризи повинен бути мінімальним. Це зовсім не означає, що антикризове бізнес-планування не може бути довгостроковим. Проте існує вірогідність, що план доведеться переглядати частіше, ніж це потрібне в нормальніх умовах. Таким чином, повинна бути визначена загальна стратегія розвитку, реалізація якої буде розподілена на декілька мінімальних періодів. При цьому якщо проміжні плани можна і навіть потрібно корегувати, то основна стратегія повинна залишатися постійною.

Перелік розділів антикризового бізнес-плану може бути стандартним. Ключова особливість полягає в змісті даних розділів і виражається у тому, що основною метою антикризового бізнес-плану і кожного його розділу є не опис діяльності підприємства або окремого його сегменту, а розгляд стратегії і тактики виходу з кризи. Крім того, в умовах кризи бізнес-план в першу чергу необхідний не стороннім користувачам, а менеджменту організації, що також характеризує специфіку цього документа.

Найочевиднішим і хворобливішим проявом кризи є гострий брак грошових коштів. У той же час помилки в управлінні грошовими потоками можуть виступити причиною кризи. Таким чином, управління грошовими коштами є ключовим інструментом контролінгу в умовах антикризового управління.

Для ефективного управління грошовими ресурсами в першу чергу необхідно налагодити їх облік і контроль. У цих цілях застосовується форма звіту про рух грошових коштів, в якій підсумовується інформація про надходження і вибуття грошових коштів компанії, пояснюються зміни, що відбулися з грошовими коштами. Найстотніші статті звіту повинні бути детально проаналізовані. Особливу увагу слід приділити дебіторській і кредиторській заборгованостям. Зокрема, необхідно визначити їх оптимальну структуру, виробити чітку стратегічну лінію відносно характеру залучення і використовування позикового капіталу, виявити кількісне співвідношення власного і позикового капіталу. Крім того, менеджери МТС повинні зробити все можливе для збільшення притоку і зменшення відтоку грошових ресурсів.

Очевидно, що чим раніше буде знайдена тенденція, що веде МТС до кризи, і, відповідно, чим раніше будуть зроблені певні процедури по його запобіганню, тим ефективніше буде система антикризового управління. При цьому простого моніторингу, аналізу господарської діяльності і розрахунку базових фінансових показників недостатньо. Доцільно застосовувати математичні моделі прогнозування кризи. Всі вони будується за однаковим принципом - до певного набору незалежних фінансових показників застосовується спеціально розрахована вага, а результат розрахунку порівнюється з критичними показниками, розрахованими на підставі статистичних даних по діючих і збанкрутілих МТС.

Проте і подібні методи не дають абсолютно точного результату. Це обумовлено набором показників, що включаються в модель, і методикою визначення важелів, які можуть не враховувати специфіку аналізованої МТС і особливості економіки, в умовах якої воно функціонує. Крім того, істотно ускладнює процес аналізу відсутність презентативних статистичних даних по працюючих і збанкрутілих МТС. Для отримання чіткішої картини необхідно розробити індивідуальну систему прогнозування кризи, яка б будувалася на практичному досвіді розвитку МТС. При цьому в модель доцільно включити систему аналізу господарської діяльності. Таким чином, оптимальним способом прогнозування кризи є поєднання математичних методів з аналізом господарської діяльності.

Отже, оптимальна структура контролінгу в антикризовому управлінні повинна містити три ключові компоненти, сумісне застосування яких сприятиме досягненню якнайкращих результатів: планування антикризо-

вих заходів, контролінг руху грошових коштів, розробка і застосування системи прогнозування кризи.

Інформація є основою будь-якого, у тому числі і антикризового управління, виступає базою для ухвалення управлінських рішень і одночасно є суттю самого рішення.

Будь-яка МТС, з одного боку, виступає користувачем інформації, що поступає із зовнішнього середовища і даних, сформованих усередині нього, а з іншою - ця ж МТС є постачальником даних про себе в зовнішній світ. В цілях організації роботи, як з тією, що входить, так і з витікаючою інформацією, а також для управління інформаційними потоками усередині МТС нами запропоновано засновувати окрім організаційну одиницю, відповідальну за збір, уніфікацію і розподіл інформації - Інформаційно-аналітичний відділ. Відповідно до пропонованої концепції, всі інформаційні потоки повинні генеруватися в цьому структурному підрозділі з подальшим аналізом, формуванням ключових висновків для ухвалення управлінських рішень і розподілом у вже обробленому і чітко структурованому вигляді зацікавленими користувачами.

Як правило, основна частина інформації представлена в документальній формі. У зв'язку з цим особлива увага повинна бути надана розробці чітко регламентованої схеми документообігу на МТС.

Українську роль виконують форми представлення інформації - від цього багато в чому залежить застосовність даних в управлінні і їх корисність. Основним джерелом інформації є, в той же час, формулою її уявлення служить бухгалтерська звітність МТС, у більшості випадків дві її основні форми: бухгалтерський баланс і звіт про прибутки і збитки. У них містяться практично всі дані про діяльність МТС, відповідно, головна задача менеджменту - уміти «прочитати» звітні форми, тобто знайти потрібну інформацію, грамотно проаналізувати її і зробити вірні висновки. Вже на підставі одержаних даних можуть формуватися більш деталізовані звіти, направлені на розкриття того або іншого сегменту діяльності. Оптимальним для МТС є розробка власних форм представлення інформації, що враховують її індивідуальні особливості і орієнтовані на конкретні цілі.

Побудова ефективної інформаційної системи не може розглядатися у відриїві від технічних засобів обробки, аналізу і представлення інформації. Зокрема можуть використовуватися три типи програмного забезпечення: ERP системи, спеціалізовані програми і електронні таблиці Excel.

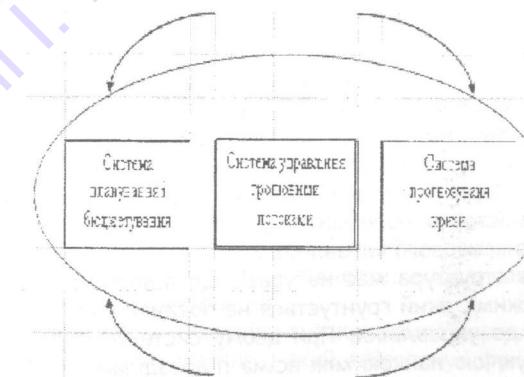
Можливості перерахованих продуктів прямо пропорційні витратам на їх упровадження. Іншими словами, чим складніші задачі ставляться перед системою, тим більше фінансових і тимчасових ресурсів потрібно для її упровадження. Враховуючи характерний для кризової ситуації брак, як часу, так і грошових коштів, ця особливість може виявитися критичною.

ERP системи забезпечують автоматизацію всіх сегментів діяльності МТС і максимально спрощують процес управління в цілому і роботу з інформацією зокрема. Проте при цьому їх упровадження вимагає величезних фінансових і тимчасових ресурсів. Спеціалізовані програми порівняно з ERP системами вирішують вужчий круг задач, але вимагають набагато скромніших зусиль.

Для управління в умовах кризи, що вже наступила, оптимальним є використання електронних таблиць Excel. За рахунок своєї доступності, відносної простоти, гнучкості і широкого набору можливостей цей продукт може надати істотну підтримку в побудові ефективної інформаційної системи без значних витрат фінансових і тимчасових ресурсів. При цьому користувач дістає можливість не тільки будувати таблиці, графіки, діаграми, але і формувати звітні форми і створювати математичні моделі.

Отже, вибір конкретного продукту або способу автоматизації зрештою залежатиме від самої МТС, ситуації, що склалася, професіоналізму працівників, наявності необхідної кількості часу, грошових коштів та інших індивідуальних чинників.

Інформаційна система, побудована із застосуванням технічних засобів обробки інформації, служить певною зв'язуючою ланкою для ключових інструментів контролінгу, створюючих систему антикризового управління (рис. 1).



Інформаційна система із застосуванням трьохрічного забезпечення

Рис. 1. Контролінг, як система антикризового управління

Зв'язуючи виділені нами інструменти контролінгу в єдине ціле, інформаційна система забезпечує координацію роботи всіх структурних підрозділів і забезпечує реалізацію антикризової стратегії, загальний успіх реалізації якої залежатиме від створення грамотної корпоративної структури МТС. Оскільки модель антикризового управління розглядається нами в рамках застосування контролінгу, МТС може бути представлена як сукупність блоків контролінгу, що відповідають за певний сегмент діяльності (рис. 2).

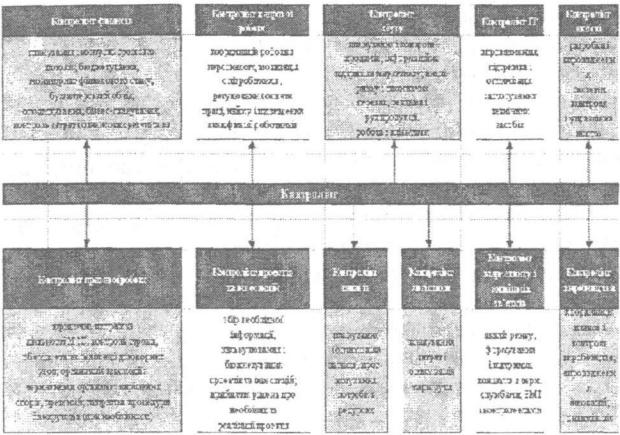


Рис. 2. Структура організації контролінгу

Система управління, побудована на основі контролінгу, має на увазі використання всіх, перерахованих на рисунку 2 блоків, оскільки впровадження лише частини не принесе належного результату. При цьому блоки контролінгу повинні доповнювати один одного, формуючи загальну концепцію управління. Подібний порядок роботи за рахунок сегментації і розділення обов'язків істотно полегшить досягнення цілей, поставлених при моделюванні антикризового управління.

Представлена структура має на увазі, що підприємство функціонує в спеціальному режимі, який ґрунтуються на поєднанні контрольних і аналітических підходів до управління. При цьому система контролінгу служить свого роду зв'язуючою ланкою між всіма підрозділами МТС і виконує координуючі функції в рамках реалізації антикризової стратегії.

В цілому ж контролінг є свого роду системою підтримки для менеджменту, направленої на забезпечення процесу ухвалення управлінських рішень, «сортування» наявних складових елементів цілого, перевірку їх на придатність, доробку і об'єднання їх в систему.

Таким чином, оптимальна модель антикризового управління із застосуванням інструментів контролінгу, на наш погляд, має на увазі наявність спеціального структурного підрозділу, відповідального за організацію, впровадження і підтримку роботи системи антикризового управління.

Проте створення окремого структурного підрозділу буде недосить. Успішна реалізація антикризової стратегії можлива лише за умови підтримки з боку всіх структурних підрозділів і функціонування всього підприємства в єдиному режимі. Запропонована модель антикризового управління представлена на рис. 3.

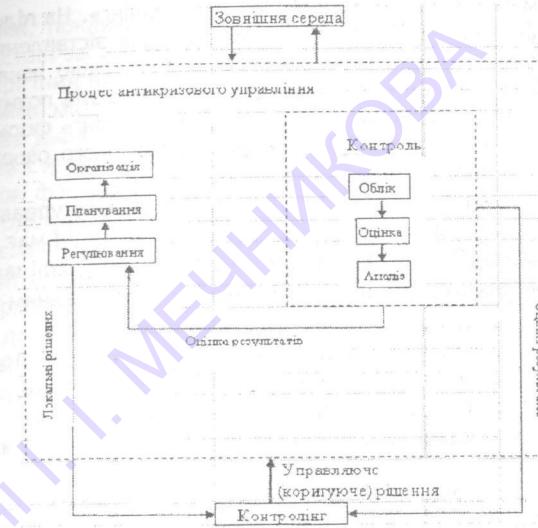


Рис. 3. Узагальнена функціональна модель антикризового управління на базі контролінгу

Антикризове управління вимагає застосування спеціальних методик і в той же час може базуватися на класичних елементах, що забезпечують процес управління, до яких можна віднести: координацію, організацію, планування, контроль, регулювання.

Враховуючи згадувану специфіку антикризового управління, в дану модель вводиться блок «Контролінг», який забезпечує функцію координації при виконанні даного процесу, а також структурної одиниці, що приймає керівників (корегуючі рішення). Функції цього блоку забезпечуються Інформаційним відділом, основною задачею якого є збір і обробка інформації про хід антикризового управління, поступаючої з підрозділів, що беруть участь в антикризових заходах. На основі даних, що надходять, інформаційно-аналітичний відділ готує проекти необхідних документів у формі листів, розпоряджень, наказів, які слугують основою для ухвалення управлінських рішень вищим керівництвом. Як правило, дані рішення направлені на вдосконалення і організацію процесів планування (блок «Планування») і антикризового управління в цілому (блок «Організація»).

З представленої на рисунку 3 структури організації контролінгу витікає, що підрозділи МТС, що беруть участь в організації системи контролінгу в антикризовому управлінні, проводять оцінку результатів своєї діяльності, тобто забезпечують контроль на основі обліку, оцінки і аналізу. В процесі контролю виявляються відхилення від заданих цілей або констатується, що вони не виходять за встановлені норми відхилень. Після кожної контрольної операції оцінка результатів одночасно поступає в блоки «Контролінг» і «Регульовання». У блокі «Регульовання» ухвалюються локальні рішення по усуненню відхи-

лень, які згодом також поступають в блок «Контролінг». На підставі одержуваної інформації в блокі «Контролінг» проводиться зіставлення локальних рішень з детальною оцінкою результатів. У випадку якщо локальні рішення підрозділів МТС не мають чіткого адресата і не приносять позитивних змін в процес антикризового управління, то в блокі «Контролінг» формується необхідне управляюче (корегуюче) рішення. На підставі цього рішення виробляється регулювання процесу антикризового управління.

Таким чином, запропонована модель антикризового управління направлена на запобігання кризи або вихід з кризової ситуації і має на увазі:

- чітку організацію внутрішніх комунікацій між підрозділами МТС;
- впровадження інформаційної системи з використанням програмного забезпечення;
- установу окремого підрозділу «Контролінг», що виконує координацію роботи МТС і підтримку ухвалення управлінських рішень;
- реалізацію антикризової стратегії, що базується на застосуванні планування антикризових заходів, систем управління грошовими потоками і прогнозування криз.

Відзначимо, що дана модель може бути використана як базова для упровадження на МТС з мінімальними корегуваннями, обумовленими специфікою діяльності.

Висновки. Загальні результати проведених теоретичних досліджень і практичних розробок зводяться до наступного. Криза є обмеженим в часі явищем, яке залежно від специфіки поточного положення і дій менеджменту може характеризуватися раптовістю настання або бути прогнозованою і своєчасному запобіганню, а в частині наслідків для самої МТС - вивести її на новий етап розвитку або привести до ліквідації. При цьому жодна МТС не застрахована від настання кризи, отже, антикризове управління актуальне для кожної з них незалежно від їх індивідуальних характеристик.

1. Антикризове управління - це сукупність дій менеджменту МТС, направлених на запобігання виникненню кризи і боротьбу з ним. Антикризове управління повинне застосовуватися впродовж всього життєвого циклу. При цьому воно вимагає упровадження особливих методик, що враховують специфіку поставлених цілей і нестандартність ситуації.

2. Як і подібна методика також можуть бути використані інструменти контролінгу, які направлені на підтримку ухвалення управлінських рішень і координацію потоків інформації. Стосовно кризової ситуації контролінг можна визначити як систему управління, направлену на запобігання кризи і вихід підприємства з кризової ситуації за допомогою забезпечення процесу ухвалення антикризових управлінських рішень.

3. Реалізація антикризової стратегії можлива за рахунок упровадження запропонованої моделі антикризового управління, яка пропонує комплексний підхід в побудові управлінської системи і має на увазі одноразове застосування: планування і бюджетування антикризових заходів, контролінгу руху грошових коштів і системи прогнозування кризи.

4. Невід'ємною частиною моделі антикризового управління є інформа-

ційна система, покликана координувати інформаційні потоки і що буде використана на підставі застосування технічних засобів, а саме, програмних продуктів, конкретний вибір яких визначається ступенем кризового положення і ресурсними можливостями МТС.

5. Особливе значення в рамках запропонованої моделі має збалансована організаційна структура МТС, що дозволяє оптимізувати процес управління за рахунок формування оптимального числа структурних підрозділів і чіткого розподілу повноважень між ними.

6. Впровадження розробленої моделі антикризового управління у МТС дозволить оптимізувати організаційну структуру, налагодити ефективну роботу інформаційної системи з використанням технічних засобів, а також приступити до реалізації запропонованої системи прогнозування кризи. В результаті здійснення рекомендованих заходів істотно скоротився час аналізу інформації, і, як наслідок, швидшав процес ухвалення управлінських рішень, скоректована у напрямі адаптації існуючим потребам система комп'ютерної обробки даних, реформована концепція оцінки результатів діяльності компанії.

Література

1. Albrecht Deyhle, Beat Steigmeier und Autorenteam. Controller und Controlling. - Bern, Stuttgart, Wien: Haupt, 1993. - P. 24.
2. Контролінг как инструмент управления предприятием / Е.А. Ананькина, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина и др. Под ред. Н.Г. Данилочкиной. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. - 279 с.
3. Манн Р., Майер Э. Контролінг для начинающих. Пер. с нем. - М.: Финансы и статистика, 1995. - 306 с.
4. Пушкар М.С. Контролінг: Монографія. - Тернопіль: Економічна думка, 1997. - 146 с.
5. Фольмут Х. Инструменты контролінгу от А до Я. Пер. с нем. - М.: Финансы и статистика, 2001. - 288 с.

Ноур Д.В.

ОЦЕНКА БИЗНЕСА В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. В статье изложены основные методические подходы к оценке бизнеса, рассмотрены возможности применения отдельных методов в условиях рыночных отношений в Украине.

Annotation. Basic methodological approaches to business valuation are discussed in the paper. The perspectives of application of selected methods under market relations in Ukraine are shown.

Ключевые слова: бизнес, стоимость, предприятие, принцип, оценка.

Введение. С развитием рыночных отношений в Украине возрастает потребность в оценке бизнеса. В соответствии с законодательством Украины оценка бизнеса является обязательной при приватизации, передаче имущества в доверительное управление, в аренду, продаже, выкупе, ипотечном кредитовании, передаче в качестве вклада в уставный капитал и других ситуациях (1).

Оценка бизнеса позволяет оценить рыночную стоимость (уставного) капитала организаций. В акционерных обществах такую оценку должны проводить независимые оценщики при дополнительной эмиссии, выкупе акций и т.д. Возрастает потребность в оценке бизнеса при инвестировании, кредитовании, страховании, исчислении налогооблагаемой базы. Оценка бизнеса необходима для выбора обоснованного направления реструктуризации бизнеса. В процессе оценки бизнеса выявляются альтернативные подходы к управлению бизнесом, определяется, какое направление бизнеса обеспечивает максимальную эффективность, а, следовательно, и более высокую рыночную цену, что и является основной целью собственников и задачей управляющих фирм в рыночной экономике.

Свои работы данному вопросу посвятили такие отечественные ученые-экономисты, как Захарченко В.И. (3), Петрович Й.М. (6), Продиус И.П. (7), Савчук В.П. (8) и др.

Постановка задачи. Бизнес - это конкретная деятельность в рамках определенной структуры. Главная цель бизнеса - получение прибыли. Объектами оценки, как правило, является действующее предприятие. Владелец бизнеса может его продать, заложить, застраховать, завещать. Таким образом, бизнес становится товаром, но с определенными особенностями. Это инвестиционный товар, т. е. вложения в него осуществляются с целью получения отдачи в будущем. Затраты и доходы разъединены во времени. Ожидаемый размер прибыли имеет вероятностный характер, поэтому необходимо учитывать риск неудачи. Если будущие доходы становятся меньше затрат, то бизнес теряет свою инвестиционную привлекательность. Текущая стоимость будущих доходов, которые может получить собственник, представляет собой верхний предел рыночной цены со стороны покупателя. Бизнес - это система, поэтому может продаваться как система в целом, так и ее отдельные элементы. Потребность в определенном бизнесе как в товаре зависит от процессов, происходящих как внутри него, так и во внешней среде. При оценке бизнеса необходимо учитывать стабильность в обществе, роль государства в регулировании механизма продажи бизнеса, рынок ценных бумаг и др.

Предприятие - это определенная организационно-экономическая форма существования бизнеса, отличается от товара тем, что является объектом гражданских прав и имущественным комплексом для предпринимательской деятельности (земля, здания, механизмы и т.п.).

Оценка предприятия - это денежное выражение его стоимости, которая может быть наиболее вероятной продажной ценой и которая отражает его полезность для покупателя, что зависит от конкретных запросов покупателя. Поэтому различают разные виды стоимости: восстановительную, ликвидационную, рыночную, инвестиционную и др. При оценке важно учитывать экономический имидж - положение предприятия на рынке, фактор времени, риска, уровень конкуренции и др.

Интересы к оценке того или иного бизнеса возникают у акционеров, управляющих, поставщиков, страховых фирм, государства, инвесторов, кредиторов и др.

Результаты. Оценка бизнеса может проводиться для достижения следующих целей: повышение эффективности текущего управления фирмой; определение стоимости ценных бумаг в случае продажи акций фирмы на фондовом рынке; определение стоимости предприятием в случае приобретения его в целом или по частям; реструктуризация предприятия: ликвидация, слияние, поглощение; разработка плана развития: так, например, в процессе стратегического планирования важно оценить будущие доходы фирмы; степень устойчивости на рынке, ценность имиджа; определение кредитоспособности предприятия и стоимости залога при кредитовании; страхования; налогообложения; принятия управленческих решений; осуществления инвестиционного проекта бизнеса.

С точки зрения оценки различают разные стоимости предприятия: рыночную - при продаже объекта на рынке в условиях конкуренции; инвестиционную - стоимость собственности для конкретного инвестора при определенных целях инвестирования; страховую; налогооблагаемую; утилизационную; стоимость воспроизводства (оценивается по действующим ценам); стоимость замещения - по аналогу с подобным объектом.

В бухгалтерском учете различают: балансовую стоимость - первоначальную; восстановительную - в современных условиях; остаточную. Можно выделить ряд факторов, влияющих на оценочную стоимость бизнеса: спрос; настоящая и будущая прибыль бизнеса; затраты на создание аналогичных предприятий; соотношение спроса и предложения на аналогичные объекты; риск получения доходов; степень контроля над бизнесом; степень ликвидности активов и др.

При оценке бизнеса можно выделить три группы взаимосвязанных принципов, которые по причине несовершенства рыночных отношений в нашей стране отражают лишь тенденцию экономического поведения субъектов рыночных отношений и не применяются все сразу.

Первая группа принципов основана на представлении собственника:

1) полезность - ключевой критерий стоимости любого объекта. Она индивидуальна для каждого потребителя, но качественно и количественно определена во времени и стоимости; полезность бизнеса - это его способность приносить доход в конкретном месте в течение данного периода; чем выше полезность, тем выше величина оценочной стоимости;

2) принцип замещения: максимальная стоимость предприятия определяется наименьшей ценой, по которой может быть приобретен другой объект с эквивалентной полезностью;

3) принцип ожидания или предвидения: полезность любого бизнеса, предприятия определяется тем, во сколько сегодня оцениваются прогнозируемые будущие выгоды (доходы). При этом важна величина качества и продолжительность ожидаемого будущего дохода; то есть принцип ожидания заключается в определении текущей стоимости дохода или других выгод, которые могут быть получены в будущем от владения данным предприятием.

Вторая группа принципов обусловлена эксплуатацией собственности и связана с представлением производителей. Доходность любой экономи-

ческой деятельности определяется четырьмя факторами производства: землей, рабочей силой, капиталом и управлением:

1) для оценки надо определить вклад каждого фактора в доходность - принцип вклада: включение любого дополнительного актива в систему предприятия экономически целесообразно, если получаемый прирост стоимости предприятия больше затрат на приобретение этого актива;

2) принцип предельного вклада: наибольшая эффективность достигается при объективно обусловленной пропорциональности факторов производства;

3) принцип сбалансированности (пропорциональности): максимальный доход может быть получен при соблюдении определенных оптимальных величин факторов производства;

4) соответствие размеров предприятия потребностям рынка.

Третья группа принципов обусловлена действием рыночной среды (главный фактор ценообразования на рынке - соотношение между спросом и предложением):

1) принцип соответствия: предприятия, не соответствующие требованиям рынка по оснащенности производства, технологии, уровню доходности и т.д., скорее всего, будут оценены ниже среднего;

2) принцип конкурентности: при обострении конкуренции может быть уменьшен поток будущих доходов, либо увеличен фактор риска, что также снизит текущую стоимость будущих доходов;

3) принцип внешней среды: политическая, экономическая и социальная нестабильность влияет на конъюнктуру рынка и уровень цен;

4) принцип разделения: имущественные права следует разделить и соединить таким образом, чтобы увеличить общую стоимость объекта;

5) принцип наилучшего и наиболее эффективного использования объекта, если оценка производится в целях реструктуризации.

Оценку бизнеса можно осуществлять с позиции трех подходов: доходного, затратного и сравнительного. Каждый подход позволяет подчеркнуть определенные характеристики объекта.

При оценке с позиции доходного подхода во главу угла ставится доход как основной фактор, определяющий величину стоимости объекта. Доходный подход - это определение текущей стоимости будущих доходов, которые возникнут в результате использования собственности и возможной дальнейшей ее продажи. В данном случае применяется оценочный принцип ожидания. При таком подходе используются два метода:

1) метод капитализации, при котором рыночная стоимость объекта определяется, как отношение чистого дохода бизнеса за год к коэффициенту капитализации;

2) метод дисконтированных денежных потоков, основанный на прогнозировании денежных потоков, которые затем дисконтируются на ставке дисконта, соответствующей требуемой инвестором ставке дохода.

Хотя доходный подход является, как правило, наиболее приемлемым для оценки бизнеса, полезно бывает использовать также сравнительный и затратный подходы, которые в некоторых случаях являются более точными.

ми и эффективными.

Для оценки бизнеса с использованием затратного подхода предполагается применение следующих методов:

1) метод чистых активов, когда стоимость бизнеса определяется исходя из данных балансового объекта как разница между рыночной стоимостью активов и обязательствами;

2) метод ликвидационной стоимости, которая определяется как разница между стоимостью всех активов предприятия и затрат на его ликвидацию. Затратный метод наиболее применим для оценки объектов специального назначения, а также нового строительства, для определения варианта наилучшего и наиболее эффективного использования земли, а также в целях страхования.

Сравнительный подход особенно эффективен в случае существования активного рынка сопоставимых объектов себестоимости. При его применении используются следующие методы:

1) метод рынка капитала, в основу которого при оценке объекта принимаются рыночные цены акций, которые находятся в свободной продаже;

2) метод сделок, основанный на анализе цен приобретения контрольных пакетов акций сходных компаний;

3) метод отраслевых коэффициентов, при которых рассчитывается ориентировочная стоимость бизнеса по формулам, выведенным на основе отраслевой статистики.

Сравнительный подход основан на применении принципа замещения. В основу приведения поправок положен принцип вклада.

При оценке бизнеса особые требования предъявляются к используемой информации. Она должна быть достоверной, точной, комплексной. Всю информацию можно разделить на внешнюю и внутреннюю.

Использование и подготовка внешней информации зависит от целей оценки. Ее подготовка обычно осуществляется в такой последовательности: макроэкономическая - отраслевая - фирменная. Здесь важно учитывать всякие риски, особенно такие факторы макроэкономического риска, как уровень инфляции, темпы экономического развития страны; изменения ставок процента; изменение обменного курса валют; уровень политической стабильности; нормативно-правовая база; рынок сбыта; спрос; конкуренция и др. Источниками такой информации являются периодическая печать, нормативные документы, программы развития, правительственные прогнозы.

Внутренняя информация - это ретроспективные данные об истории развития фирмы, маркетинговая стратегия; характеристика поставщиков; производственные мощности; рабочий и управленческий персонал. Основными источниками являются бизнес-планы, интервью с руководителями; данные отдела маркетинга, ретроспективная финансовая отчетность - баланс, отчет о прибылях и убытках и применения к ним. Однако финансовую отчетность следует корректировать на уровень инфляции, нормативы; трансформировать её; исчислять относительные показатели.

Таким образом, стоимость имущества предприятия может оцениваться несколькими методами, обосновывающими рыночную цену. При оценке не

обязательно использовать все имеющиеся методы, можно ограничиться лишь теми, которые более всего соответствуют ситуации. Главное - грамотно выбрать методы, Этот процесс можно разбить на несколько этапов.

На первом этапе выбора методов должны быть четко определены:

- цель, ради которой проводится оценка;
- используемый стандарт стоимости, который зависит от цели оценки и в конечном счете определяет выбор методов оценки (например, инвестора интересует прежде всего инвестиционная стоимость, и он, соответственно, отдаст предпочтение доходному подходу);

• доля оцениваемой собственности; одни методы предпочтительнее использовать при оценке контрольных пакетов; другие - при оценке миноритарных пакетов;

• объем доступной информации; если оценщик не имеет достаточного количества данных по сопоставимым компаниям, то он не сможет использовать рыночный подход; если же нет информации о денежных потоках, то он не сможет использовать доходный подход.

На втором этапе выбора методов оценки наиболее важен анализ, как отраслевых факторов, так и факторов на уровне компании. Отраслевые факторы анализируются по следующим параметрам: перспективам развития отрасли, прошлой и ожидаемой доходности в отрасли, степени отраслевого риска. Факторы на уровне предприятия должны отражать темпы роста доходов оцениваемого предприятия, динамику его финансовых показателей, зависимости от покупателей и от поставщиков. Выбор методов оценки в большей степени зависит от характеристик оцениваемого предприятия, а не от отраслевых факторов.

На третьем этапе необходимо определить, какие использовать методы: основанные на анализе активов или же на анализе доходов. Первую группу методов целесообразно использовать, когда доходы предприятия не поддаются точному прогнозу, когда предприятие обладает значительными материальными и финансовыми ресурсами либо когда предприятие зависит от контрактов или отсутствует постоянная клиентура. Вторую группу методов целесообразно использовать, когда текущие и будущие доходы предприятия могут быть достоверно определены, либо когда активы состоят преимущественно из машин, оборудования, готовой продукции, либо когда имеется устойчивый спрос на выпускаемую продукцию.

На четвертом этапе анализируется достаточность и качество информации по сопоставимым компаниям. Если при оценке находится необходимое число сопоставимых компаний, то рассчитываются мультиплекторы, которые используются в методе рынка капитала и методе сделок. Если отсутствует подобная группа компаний, то оценка проводится с помощью методов, основанных на исследовании доходов (методы капитализации доходов, избыточных прибылей, дисконтированных денежных потоков).

На пятом этапе прогнозируется динамика будущих доходов, сравнивается с текущими доходами. Если будущие доходы предприятия будут существенно отличаться от текущих, то используется метод дисконтированных денежных потоков, в противном случае можно применить метод ка-

питализации доходов, в некоторых случаях - метод избыточных прибылей.

На шестом этапе, если используются методы, основанные на анализе активов, необходимо определить, является ли предприятие действующим или же оно находится на грани ликвидации. В первом случае наиболее приемлем метод стоимости чистых активов, во втором - метод ликвидационной стоимости.

Исходя из опыта применения разных методов при оценке предприятий бизнеса, можно сделать следующие выводы [4, 5, 9].

- Метод капитализации доходов используется при условии, что будущие доходы будут равны текущим или же темпы роста будут умеренными и предсказуемыми; доходы представляют собой достаточно значительные положительные величины, т.е. бизнес будет стablyно существовать.

- Метод дисконтированных денежных потоков целесообразен, когда будущие денежные потоки будут существенно отличаться от текущих в связи с действием таких факторов, как ожидаемые изменения в экономических условиях, изменения в структуре бизнеса; прогнозируемые денежные потоки предприятия являются значительными положительными величинами, и их обоснованно можно оценивать; чистый денежный поток предприятия в последний год прогнозного периода будет значительной положительной величиной.

- Метод стоимости чистых активов дает лучшие результаты при оценке предприятия, обладающего значительными материальными и финансовыми активами; в случае невозможности достаточно точно определения прибыли или денежного потока предприятия в будущем; действующего, вновь возникшего, не имеющего ретроспективных данных о прибылях, а также холдинговой или инвестиционной компании.

- Метод ликвидационной стоимости следует использовать при оценке предприятия, которому грозит банкротство.

- Метод рынка капитала и метод сделок можно использовать, если имеются достаточное количество сопоставимых компаний и достаточная финансовая информация по ним; финансовый анализ и прогнозирование данных представляют собой базу для расчета оценочных мультиплекторов; в мультиплекторах знаменатель является достаточно положительной величиной.

Таковы основные факторы, определяющие целесообразность использования того или иного метода.

При выборе метода обязательно надо учитывать преимущества и недостатки каждого из них.

В мировой практике наиболее часто используется метод дисконтированных денежных потоков, так как с помощью этого метода точнее определяется рыночная стоимость предприятия: при оценке определяется та сумма, которую инвестор готов заплатить с учетом будущих ожиданий от бизнеса, а также с учетом требуемой инвестором ставки дохода на инвестиции в этот бизнес. Однако использование этого метода затруднено из-за сложности точного прогнозирования. Поэтому в Украине метод дисконтированных денежных потоков используется менее широко, чем в мировой практике. Наиболее распространены в нашей стране методы, основанные на анализе

активов, и в будущем эти методы будут доминировать. На практике при оценке объектов, как правило, применяются несколько методов. Окончательная оценка определяется путем взвешивания стоимостей.

Изложенные выше подходы к оценке бизнеса были применены для оценки действующего предприятия - закрытого акционерного общества, которое успешно развивается и является представителем инновационного бизнеса в нашем регионе, получило признание традиционного экспортера. Выручка от продажи собственной продукции за последние три года увеличивалась на 30-50%, чистая прибыль - на 20-30%. Чистая прибыль направлялась в основном на развитие предприятия - 80%, на выплату дивидендов акционерам - 15%, на прочие расходы - 5%. Оценка бизнеса проводилась с целью оценки стоимости дополнительной эмиссии акций, а также повышения эффективности текущего управления бизнеса, разработки плана дальнейшего развития, принятия управленческих решений, осуществления инвестиционного проекта бизнеса.

Выводы. Проведена оценка деловой активности, которая оказалась довольно высокой. Из всех перечисленных подходов наиболее реальным стало применение затратного подхода с использованием метода чистых активов. Для оценки была проанализирована финансовая отчетность ЗАО за 4 года, показатели которой были скорректированы на уровень инфляции (за основу корректировки выбран индекс потребительских цен).

Корректировка проводилась следующим образом:

- составлялась финансовая отчетность в учетных ценах;
- классифицировались статьи баланса на денежные и неденежные;
- неденежные статьи пересчитывались по ценам с помощью индексов цен, взятых по годам приобретения активов;
- составлялась переоцененная отчетность и рассчитывалась прибыль по балансу.

После этого рассчитывалась стоимость чистых активов, как разница между активами и обязательствами, и оценивалась их динамика, которая по годам составила увеличение в 1,8, 1,4 и 1,3 раза, что использовалось для оценки развития фирмы и цены фирмы.

Наряду с затратным подходом был применен сравнительный подход - метод рынка капитала. Однако в Украине предприятий с аналогичным производственным процессом трудно было найти, поэтому мы обратились к зарубежным аналогам, на основе которых была оценена интеллектуальная собственность, стоимость оборудования, запасы полуфабрикатов и готовой продукции на складе. Таким образом, определилась примерно рыночная стоимость предприятия.

Следует отметить, что в мировой практике рыночная стоимость промышленного предприятия приравнивается к объему его продаж за 10 месяцев, а в среднем украинское предприятие стоит столько, сколько оно производит за 1,5 месяца, т. е. мера недооценки украинских предприятий примерно в 6,5 раза. Для крупнейших зарубежных компаний среднее соотношение годового объема продаж к капитализации - 1,246, а для украинского - 8,0.

Данная статья написана в рамках выполнения НИР «Научное обеспечение

ние проекта реструктуризации ООО «ИСРЗ» (№ ГР 0105U000644).

Литература

1. Гражданский кодекс Украины. - Харьков: Одиссей. - 2005. - 400 с.
2. Запоточний І.В., Захарченко В.І. Державне регулювання регіональної економіки. - Харків: Одіссей. - 2003. - 592 с.
3. Захарченко В.И., Борисов О.Г., Меркулов Н.Н. Реструктуризация машиностроительного производства. - Одесса: Феникс. - 2006. - 104 с.
4. Леонтьев С.В., Масютин С.А., Тренев В.Н. Стратегии успеха. Обобщение опыта реформирования российских промышленных предприятий. - М.: Новости. - 2000. - 336 с.
5. Ольве Н.Г., Рой Ж., Веттер М. Оценка эффективности деятельности компании. - М.: Вильямс. - 2004. - 304 с.
6. Петрович Й.М., Захарчин Г.М. Організація виробництва: Підручник. - Львів: Магнолія плюс. - 2004. - 400 с.
7. Продиус И.П., Филиппова С.В., Захарченко В.И., Балан А.С. Экономика предприятия. Краткий курс. - Харьков: Одиссей. - 2004. - 192 с.
8. Савчук В.П., Прилипко С.И., Величко Е.Г. Анализ и разработка инвестиционных проектов. Учебное пособие. - Киев: Абсолют-В. - 1999. - 304 с.
9. Томас Р. Количественный анализ хозяйственных операций и управленческих решений. - М.: Дело и Сервис. - 2003. - 432 с.

Рудык А.М.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ЭФФЕКТИВНОГО СОБСТВЕННИКА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. В статье формулируется проблема формирования эффективного собственника приватизированного предприятия. Обсуждается концепция эффективного собственника приватизированного предприятия. Предлагается методика целенаправленного формирования эффективного собственника.

Ключевые слова: предприятие, собственник, структура, акционерный капитал, классификация, эффективность, инвестиции.

Введение. В результате проведения широкой приватизации государственных и муниципальных предприятий миллионы граждан Украины стали акционерами предприятий.

Таким образом, основная цель приватизации - формирование широкого слоя частных собственников - в основном достигнута. Между тем эту цель нельзя считать конечной. Конечная цель приватизации заключается в повышении эффективности общественного производства, чего пока не наблюдается по многим причинам, в том числе из-за того, что собственность пока не перешла в руки эффективного собственника, который бы обеспечил динамичное и прибыльное развитие предприятий.

Сказанное обуславливает актуальность проблемы поиска эффективного собственника приватизированных предприятий.

Постановка задачи. Концепция эффективного собственника приватизированного предприятия содержит следующие разделы: а) каким должен

быть эффективный собственник; б) кто может быть эффективным собственником; в) структура собственников; г) формирование эффективного собственника.

A. Концепция эффективного собственника.

1. Критерий эффективного собственника. Для того чтобы определить, каким должен быть эффективный собственник, надо прежде всего выделить у различных предприятий нечто общее, что позволяет их сравнивать между собой. Совокупность неких общих признаков различных предприятий составляет представление о ценности предприятия.

Ценность предприятия - это, с одной стороны, ориентир, вектор движения предприятия, с которым собственники, менеджеры должны согласовывать все свои действия. С другой стороны, это своеобразный концентрический круг, в котором сфокусированы ключевые интересы собственников, менеджеров, государства, трудового коллектива.

Ценность предприятия определяется ростом доходов; снижением производственного или финансового риска; повышением уровня эффективности работы (см., например, [6]). Доходность предприятия как фактор его ценности может выражаться в двух измерениях: абсолютном - величинами прибыли в различных ее состояниях; относительном - показателями нормы прибыли или рентабельности. Между доходностью и риском существует жесткая связь; чем выше уровень риска, тем выше требуемый уровень доходности, и наоборот. Доходность и риск при всей их значимости еще не дают достаточного представления о реальной стоимости предприятия. В действительности предприятие, имея высокую доходность, может не платить вовремя зарплату своим служащим либо не обновлять активы. В общем случае эффективным принято считать любое управленческое решение, способствующее повышению долговременного здоровья предприятия. Последнее невозможно без наличия постоянной платежеспособности или ликвидности предприятия.

Таким образом, эффективный собственник - это физическое или юридическое лицо (или совокупность таких лиц), которое разумно распоряжается принадлежащей ему собственностью и обеспечивает на этой основе прибыльное и устойчивое развитие предприятия в достаточно длительной перспективе.

Надо отметить, что данное определение эффективного собственника применимо для предприятия любой организационно-правовой формы. Для акционерного общества (АО), учитывая особенности этого типа предприятия, сделаем следующие уточнения. Во-первых, как известно, собственниками акционерного предприятия являются акционеры. Но все акционеры не могут быть эффективными собственниками в силу самых разных причин. Поэтому когда речь идет об эффективном собственнике акционерного предприятия, имеется в виду ядро собственника, которое способно быть таким собственником и заниматься вопросом формирования такого собственника. Во-вторых, кроме корпоративных интересов самого собственника и интересов АО эффективный собственник акционерного предприятия в своей деятельности обязан представлять и интересы акционеров. Прибыльное развитие предприятия должно обеспечивать его

акционерам (инвесторам) рост их личных доходов. Поэтому эффективный собственник должен рассматривать важнейшие принимаемые решения с двух точек зрения. Во-первых, с точки зрения того, как они могут отразиться на положении предприятия, росте его финансовых ресурсов, и, во-вторых, какой будет реакция акционеров на эти решения.

2. Задачи эффективного собственника. Приведенные выше рассуждения дают лишь самое общее теоретическое представление об эффективном собственнике. Углублению знания об исследуемом предмете, явлении, процессе способствует разделение его на отдельные элементы, составляющие и т. д. Исходя из этого, выделим следующие виды деятельности акционерных предприятий: основную (производственную) деятельность, инвестиционную и финансовую. Целью предприятия является достижение максимальной ценности в результате компромисса между различными видами деятельности. Такая постановка вопроса ведет к неизбежному стиранию границ между традиционными видами деятельности. Производственная деятельность, традиционно основная сегодня, может занять подчиненное положение по отношению к другим видам деятельности - инвестиционной или финансовой.

Можно сказать, что акционерное предприятие в условиях рыночной экономики выступает в трех ипостасях - как производитель, эмитент и инвестор (рис.1). Соответственно, и финансовые результаты акционерного предприятия складываются из прибыли (результат производства товаров и услуг), прироста капитала (результат эмиссии акций) и доходов от инвестиций свободных денежных средств (результат работы предприятия на рынке ценных бумаг). Таким образом, для роста финансовых средств эффективный собственник акционерного предприятия должен успешно решать три группы задач - как производитель, как эмитент и как инвестор.

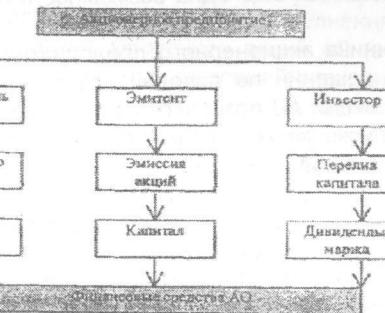


Рис.1. Акционерное предприятие как товаропроизводитель, эмитент и инвестор

Роль собственника акционерного предприятия как производителя заключается в увеличении прибыли за счет производственной деятельности, повышении ценности предприятия путем инвестирования в новые активы, приносящие доход. Дополнительные активы могут воплощаться в

различные формы. Предприятие может вкладывать средства в более эффективное оборудование, что уменьшит его производственные затраты. Растущие объемы продаж могут оправдать вложения в расширение производственных мощностей, прирост оборотного капитала или дополнительные расходы на маркетинг. Новые активы могут быть осозаемы (здание, оборудование, финансовые средства) или неосозаемы (расходы на рекламу, маркетинг, счета дебиторов и т. п.). Важным следствием приобретения активов должно быть создание ими дополнительного дохода, увеличение денежного потока или повышение эффективности предприятия в размерах, больших, чем стоимость вновь приобретенных активов. Если этот результат достигается, то ценность предприятия возрастает.

Поскольку функция собственника отделена от функции управления, производством должны управлять профессиональные менеджеры, а роль эффективного собственника состоит именно в умении подобрать такого менеджера, который будет эффективно управлять предприятием. При этом возникает необходимость принимать решения по следующим ключевым вопросам: подбор директора, его оплата, подготовка (заключение с ним) контракта.

Функции эмитента и инвестора являются прерогативой собственника акционерного предприятия и проявляются следующим образом. Для приобретения дополнительных активов, реализации перспективных проектов, приносящих прибыль, необходимы финансовые ресурсы. Это могут быть заемные средства или собственные. Собственные - это свои доходы, не распределенная прибыль. Заемные - это кредиты различных финансовых институтов, в основном банков. Неудобство формирования финансов за счет кредитов - необходимость их возврата, причем с процентами, и риск потерять имущество в случае невозможности возврата. Кроме того, банки предпочитают не давать долгосрочные кредиты. Но для акционерных предприятий появляется еще одна возможность привлечения финансов - выпуск акций.

Роль собственника акционерного предприятия как эмитента заключается в принятии решений по дополнительной эмиссии акций. Дополнительная эмиссия акций АО позволяет решить задачу привлечения денежных средств, а также вопрос формирования оптимальной структуры акционеров (продать акции смежникам, разместить акции среди членов команды директора предприятия и т. п.).

Роль собственника акционерного предприятия как инвестора заключается в работе на рынке ценных бумаг. Становление рынка ценных бумаг открывает для каждого предприятия возможность зарабатывать деньги не только за счет своей традиционной деятельности, но и за счет операций с ценными бумагами. В этом случае возникают задачи по формированию и управлению портфелем ценных бумаг (включая не только свои акции, но и акции других эмитентов, облигации и другие фондовые ценности), а также по взаимодействию с инвестиционными институтами (фондовыми биржами, инвестиционными фондами и др.).

Эффективность акционерного предприятия в значительной мере зависит и от того, насколько умело организована на предприятии работа с ак-

ционерами. Поэтому в число задач, решением которых должен заниматься эффективный собственник, входят также подготовка и проведение общего собрания акционеров, ведение реестра акционеров, создание подразделения по работе на рынке ценных бумаг.

Общее собрание - это основной инструмент реализации акционерами своих прав. Именно на общем собрании акционеров принимаются наиболее важные для акционерного предприятия решения, в том числе связанные с решением задач эффективного собственника: наём директора, определение его вознаграждения; эмиссия акций и формирование оптимальной структуры акционерного капитала; работа на рынке¹ ценных бумаг и др. Общее собрание придает законодательную силу решениям, выработанным в ходе поиска и формирования эффективного собственника. В этом значение общего собрания акционеров. Поэтому от продуманности и тщательности подготовки общего собрания зависит, в том числе решение задач формирования эффективного собственника.

Ведение реестра акционеров важно для эффективного собственника с точки зрения поддержания оптимальной структуры акционеров. Как известно, состав акционеров вследствие движения акций постоянно изменяется. Собственник должен иметь возможность отслеживать структуру акционеров, чтобы принимать соответствующие решения. Поэтому желательно, чтобы вопрос ведения реестра акционеров находился под определенным контролем со стороны собственника акционерного предприятия. В этом случае можно контролировать как состав акционеров, так и движение акций.

Для выполнения работы на рынке ценных бумаг требуются профессионалы, организационно оформленные в специальное подразделение предприятия. Это может быть отдел ценных бумаг, который для работы на фондовом рынке привлекает посредников, или собственный инвестиционный институт в виде дочерней или параллельной фирмы. Такое подразделение ценных бумаг создается с целью выполнения работ на рынке ценных бумаг, для управления движением акций АО (выпуск, регистрация, ответственное хранение акций, трастовые операции с ними и т. п.). Основными направлениями деятельности отдела ценных бумаг должны быть: организация и ведение акционерного делопроизводства; осуществление эмиссионной политики АО, подготовка и реализация решений по эмиссии ценных бумаг; финансовая и правовая подготовка решений о покупке, продаже крупных пакетов акций других предприятий; консультирование акционеров и должностных лиц по вопросам, связанным с деятельностью акционерного предприятия на фондовом рынке.

3. Классификация акционеров. Необходимо определить, кто может быть эффективным собственником приватизированного предприятия. С точки зрения настоящей концепции эффективного собственника предприятию нужны такие акционеры, которые:

- не спешат истратить прибыль на дивиденды, а думают о развитии предприятия;
- готовы вложить финансовые, средства в уставный капитал АО при дополнительной эмиссии акций;

• способны грамотно оценить работу директора АО, выбрать на эту должность умелого менеджера и наладить с ним конструктивное взаимодействие.

Чтобы определить, какой акционер (группа акционеров) способен стать эффективным собственником, необходимо прежде всего провести классификацию и анализ потенциальных групп акционеров предприятия. Существуют разные подходы к их классификации. Некоторые зарубежные авторы выделяют в качестве важнейших групп акционеров семью (в том числе менеджеров), государство, финансовые компании (не имеющие контролирующего акционера), нефинансовые корпорации (не имеющие контролирующего акционера). Эрл и Эстрин рассматривают государство, рабочих, менеджеров, банки, иностранных инвесторов, инвестиционные фонды, другие местные фирмы, частных лиц [8]. Запоточный И. и Захарченко В. предлагают следующую группировку акционеров: государство, трудовой коллектив в целом, менеджеры (руководство), внешние физические лица, инвестиционные фонды, банки, открытые акционерные общества, закрытые акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью [2]. Ряд авторов выделяет три крупные группы акционеров - инсайдеров, аутсайдеров и государство. В свою очередь, инсайдеры подразделяются на работников и менеджеров, аутсайдеры - на финансовых аутсайдеров и нефинансовых аутсайдеров. Итоговая типология включает пять групп акционеров: работников, менеджеров, финансовых аутсайдеров, нефинансовых аутсайдеров, государство. (1).

Очевидно, что чем дробнее структура акционерного капитала, тем больше информации она дает. Однако, во-первых, существуют ограничения, обусловленные доступностью информации; во-вторых, выделяемые группы акционеров должны быть по возможности однородными и иметь близкие цели; в-третьих, структура акционерного капитала определяется целями анализа.

Исходя из целей нашего исследования, дадим следующую классификацию групп акционеров:

- трудовой коллектив;
- команда директора;
- государство;
- внешние инвесторы.

Данные группы в основном соответствуют группам, выделяемым в рассмотренных выше классификациях. Отличие заключается в том, что в отдельную группу выделены внешние инвесторы, хотя эта группа неоднородна. Данную группу классифицируем отдельно. Выделим следующие группы внешних инвесторов, различающиеся своим статусом на рынке, условиями налогообложения, мотивами деятельности:

- население;
- инвестиционные компании;
- инвестиционные фонды;
- пенсионные фонды;
- банки;
- страховые компании;

- коммерческие организации;
- предприятия-товаропроизводители;
- иностранные фирмы.

Каждая из этих групп акционеров обладает своими достоинствами и недостатками с точки зрения требований к эффективному собственнику, что необходимо учитывать для условий конкретного предприятия. Рассмотрим этот вопрос подробнее.

Хорошими собственниками акционерного предприятия могли бы быть его работники (вернее, их активное ядро, включая команду директора, - «Фабрики - работникам»). Каждый член трудового коллектива является совладельцем своего завода. Такие предприятия часто называют народными. Некоторые исследователи считают народные предприятия перспективным типом хозяйствования. Они указывают на то, что работник-хозяин, в отличие от наемного работника, больше заинтересован в результатах своего труда. В силу этого повышается эффективность функционирования и всего предприятия.

Вместе с тем значительная часть исследователей считают, что для народных предприятий характерна «короткая мотивация» и аморфность собственника. «Короткая мотивация» означает, что трудовой коллектив склонен всю прибыль направлять на потребление, а не на развитие. В этом случае остается открытым вопрос инвестиций. Смогут ли работники изыскать финансовые средства для покупки акций дополнительной эмиссии? Какие могут быть источники этих средств? В результате устаревают производственные фонды и со временем народное предприятие может разориться. «Короткая мотивация» особенно пагубна для предприятий с длительным циклом воспроизводства, для выпускающих наукоемкую продукцию и др.

Второй негативный момент состоит в том, что трудовой коллектив имеет переменный состав (кто-то увольняется, кто-то уходит на пенсию, на предприятие приходят новые люди). Переменный состав совладельцев, по мнению исследователей, не обеспечивает единой долгосрочной хозяйственной политики. Высказываются также опасения, что самоуправление на народных предприятиях может принять негативные формы, когда в законодательном органе власти захватывают демагоги, не компетентные или амбициозные личности. На уровне хозяйственного управления предприятиями такая «обвальная» демократизация может нанести большой вред.

Передача предприятий в собственность администрации («Фабрики - администрации») вполне обоснована. Этим достигается несколько положительных результатов:

- собственниками становятся действительно умелые предприниматели, которые не будут «проедать» прибыль и обеспечат оптимальные темпы расширенного воспроизводства;
- от управления отлучаются демагоги, некомпетентные или амбициозные личности;
- соблюдаются преемственность в управлении предприятием.

Государство (в лице Фонда имущества) заведомо не лучший партнер. За этим акционером стоит огромный бюрократический аппарат, интересы ко-

торого зачастую расходятся с интересами предприятия. Государство как частичный собственник является в основном пассивным собственником, позволяющим другим собственникам взять на себя контроль. Зачастую оно пользуется результатами усилий других собственников. Хотя сохранение предприятий в государственной собственности предполагает коренное изменение их хозяйственного статуса. Прежде всего, собственность персонифицируется. В настоящее время право собственности на предприятии принадлежит Фонду государственного имущества, который - как собственник - имеет полное право на прибыль и на управление предприятием. Госпредприятие в условиях рынка действует на принципах полной самоокупаемости и самофинансирования. Оно может быть объявлено банкротом, если будет убыточно. Директор такого предприятия нанимается по контракту и полностью свободен в вопросах оперативного хозяйственного управления. Можно предположить, что госпредприятие и в новых условиях может рассчитывать на централизованные капиталовложения (через государственные целевые программы), на первоочередные госзаказы с гарантией материально-технического обеспечения, на помощь в подготовке кадров, во внешнеэкономической деятельности и т. п. Данное предположение обосновывается тем обстоятельством, что госпредприятия будут сдавать свою прибыль в бюджет и, следовательно, вправе рассчитывать на помочь из бюджета (предоставление кредитов, централизованных капиталовложений, налоговых льгот и гарантированных заказов).

Внешние инвесторы должны отвечать вполне определенным требованиям, с тем чтобы их участие в акционерном капитале предприятия способствовало повышению эффективности производства. Рассмотрим возможные мотивы деятельности различных групп внешних инвесторов на финансовом рынке и дадим им характеристику. Выделим следующие категории инвесторов, различающихся стилем поведения:

- «спекулянты», т. е. такие операторы фондового рынка, которые покупают фондовые ценности (акции, облигации, опционы, депозитные сертификаты и пр.) с целью их перепродажи по более дорогой цене. Спекулянты инвестируют свои денежные средства на короткий срок (на время перепродажи товара);

- «сберегатели», т. е. такие физические и юридические лица, которые осуществляют вклады в валюту, на депозитные счета, в акции и облигации с целью уберечь свои временно свободные деньги от инфляции и по возможности их приумножить. Среди населения в число сберегателей входят лица, которые накапливают деньги на покупку товаров длительного пользования (мебель, бытовая техника, квартиры, автомобили и т. п.) или на какие-то крупные траты в будущем (отпуск, лечение, свадьба, учеба). К этой категории инвесторов можно отнести также «челноков», коммерческие организации или предприятия, банки и др., у которых есть временно свободные деньги;

- «рантье» - небольшая часть населения (пensionеры, работники бюджетных организаций и предприятий), которая сознательно часть своих денежных средств постоянно держит в высоколиквидных и высокодоход-

ных активах с целью получения постоянного дополнительного дохода;

- «портфельные инвесторы» - те же рантье, но в облике профессионалов фондового рынка (инвестиционные фонды и компании, пенсионные фонды и страховые компании, фондовые отделы банков). Для этой категории инвесторов работа с акциями и другими фондовыми ценностями - основной вид деятельности. Они не претендуют на власть в АО и, кроме курсовой разницы, могут быть заинтересованы также в дивидендах;

- «дивидендоискатели», т. е. инвесторы, мотивом покупки акций для которых служат дивиденды;

- «партнеры» - инвесторы, которые связаны с эмитентом общностью интересов. В число партнеров входят прежде всего работники предприятия (они могут думать, что владение акциями укрепляет их положение в трудовом коллективе) и предприятия-смежники (если они купят акции, т. е. возможность получить какие-то льготы, например рассрочку в оплате заказа или устойчивость контрактов, если речь идет о потребителях продукции завода; возможность «приумножить» деньги партнеров, если речь идет о поставщиках сырья, материалов, услуг);

- «пакетоискатели», т. е. инвесторы, заинтересованные в приобретении контрольного пакета акций или «пакета влияния». Под «пакетом влияния» понимается такое количество акций, которое дает право на входжение в состав совета директоров АО, на созыв внеочередного собрания акционеров, т. е. позволяет оказывать реальное влияние на судьбу акционерного предприятия. К числу таких инвесторов можно отнести некоторые инвестиционные компании и фонды, некоторые предприятия, а также иностранные фирмы.

Охарактеризуем каждую группу потенциальных покупателей акций.

I. Население (сторонние физические лица). Этот сектор рынка акций предприятия характеризуется большой емкостью. Мелких инвесторов следует рассматривать как эффективный источник привлечения денежных средств. Население, у которого сейчас скапливаются значительные средства, может быть мощным инвестором. Эффективно работающие АО в этих условиях могут стать привлекательным объектом вложения средств населения. И не только «сберегателей», «рантье», «дивидендоискателей» или «партнеров». Среди населения потенциальными клиентами могут быть «спекулянты» - так называемые «челноки», уличные торговцы, мелкие предприниматели (работающие без образования юридического лица: ремонтники, строители, автослесари, врачи-дантисты, репетиторы, бухгалтеры-консультанты, квартирные маклеры и др.).

II. Инвестиционные компании. Это профессиональные участники рынка ценных бумаг, как бы фондовые магазины. В этом своем качестве инвестиционные компании имеют возможность приобретать акции за счет оборотных средств, а не за счет прибыли, как это могут делать другие юридические лица. Данное обстоятельство выводит инвестиционные компании (как, впрочем, и банки, и инвестиционные фонды) в разряд активных операторов на рынке акций. Ведь коммерческим организациям или про- чим предприятиям-товаропроизводителям для выделения денег на покуп-

ку акций надо сначала уплатить ряд налогов (НДС, налог на прибыль), т. е. для них покупка акций не отличается от покупки технологического оборудования или строительства производственных зданий. Что касается налообложения, то инвестиционные компании находятся в лучшем положении, чем физические лица. Если физические лица платят подоходный налог (правда, по меньшей ставке) со всей выручки от продажи ценных бумаг, то инвестиционные компании платят лишь налог на прибыль, заруботанную на операциях с ценными бумагами.

Крупные инвестиционные компании по линии их поведения можно разделить на две группы. Существенно легче продать акции такой компании, которая готова купить контрольный пакет акций. Однако в этом случае нарушается одно из главных требований к внешнему акционеру, а именно: предприятие становится неуправляемым для нынешних менеджеров (возможны также ущемления прав трудового коллектива).

Если же инвестиционно-финансовая фирма покупает акции с целью получения дивидендов, то такая фирма в неполной мере соответствует первому требованию к эффективному собственнику. При переговорах с такой фирмой и принятии решения о привлечении ее в качестве инвестора это обстоятельство приходится иметь в виду.

III. Пенсионные фонды. Основной вид деятельности негосударственных пенсионных фондов (НПФ) на рынке акций - спекуляции и сбережение средств. В отличие от западных стран, где пенсионные фонды стали элементами социальной защиты, в Украине основным мотивом создания НПФ является интерес к долгосрочному инвестированию активов. В основном учредителями НПФ стали коммерческие банки, страховые и инвестиционные компании, инвестиционные фонды и промышленные предприятия.

В развитых рыночных странах пенсионные фонды являются удобным инвестором. Эти организации имеют огромные (сопоставимые с бюджетом страны) денежные средства, причем отложенные на длительный срок. Если предприятие ориентировано на динамичное развитие, выпуск конкурентоспособной продукции, завоевание новых рынков и стабильное получение прибыли, то переговоры с партнерами типа пенсионного фонда могут быть успешными.

IV. Банки. Банки с их огромными финансовыми ресурсами также являются активными участниками рынка ценных бумаг. С банками связывались определенные надежды на появление эффективных собственников в период разработки и реализации программы приватизации.

V. Страховые компании. Страховой бизнес является крупнейшим генератором сбережений. Поскольку люди страхуются на годы вперед, а то и на всю жизнь, то страховые компании также проявляют интерес к высокодоходным ценным бумагам. Спекуляция - главная политика страховых компаний на фондовом рынке.

VI. Коммерческие фирмы. Количество и финансовый потенциал всевозможных коммерческих фирм трудно оценить. Торговые (оптовое и розничное звенья), посреднические, издательские, информационные, транспортные, консультационные (юридические, аудиторские, бухгалтерские и др.)

фирмы, а также фирмы, работающие на рынке недвижимости или занимающиеся экспортом и импортом являются наиболее динамичным сектором рынка акций. Данная группа инвесторов будет использовать этот рынок с целью сбережения и приумножения временно свободных денежных средств. Крупные коммерческие фирмы по линии поведения можно также разделить на две группы. Применительно к ним справедливы те же соображения, что и к крупным инвестиционно-финансовым компаниям.

VII. Предприятия-товаропроизводители. Эту группу инвесторов целесообразно рассматривать прежде всего как партнеров, хотя какая-то часть их будет вкладывать свободные денежные средства в акции с целью спекуляции или сбережения. Предприятия-смежники следует рассматривать как потенциальных партнеров. Следовательно, они также весьма желательны в качестве акционеров. Однако при размещении акций среди смежников приходится сталкиваться с проблемой финансовых средств (в настоящее время предприятия не располагают свободными денежными ресурсами), а иногда - и с угрозой поглощения предприятия партнером.

VIII. Иностранные фирмы. Иностранные инвесторы хороши с точки зрения привлечения больших капиталов. Однако существующее законодательство очень затрудняет работу с ними. Поэтому это направление деятельности приватизированного предприятия сопряжено с трудностями и неопределенностью. В общем случае можно выделить две возможные линии поведения инвесторов на фондовом рынке:

- покупку акций с целью получения «пакета влияния»;
- покупку акций с целью стать партнером.

4. Структура собственников. Неоднородность состава собственников предопределяет возникновение определенной структуры акционеров. Существует точка зрения, что влияние соотношения различных групп акционеров на деятельность приватизированного предприятия невелико, поскольку конкуренция в конечном счете заставит предприятия минимизировать затраты, в том числе путем оптимизации структуры акционерного капитала. Считается, что последняя подвержена рыночному давлению, поэтому в долгосрочной перспективе структура собственности каждой конкурентоспособной фирмы приближается к оптимальной. В этом случае (когда структура собственности определяется действием рыночных сил) никаких значимых различий в результатах хозяйственной деятельности между предприятиями с разной структурой акционерного капитала (по уровню концентрации акционерного капитала или типу крупнейших собственников) быть не должно. Однако в условиях переходных экономик фактор собственности будет иметь значение, поскольку первоначально сформировавшиеся в них структуры собственности и контроля не были результатом длительного эволюционного отбора, направлявшегося силами рынка.

Считаем, что структура акционерного капитала оказывает непосредственное влияние на эффективность приватизированного предприятия, на его деятельность как производителя, эмитента и инвестора. Она (структуре) может, как способствовать, так и наоборот, препятствовать решению задач эффективного собственника.

Возможное влияние фактора собственности на экономическое поведение предприятий связано, в частности, с тем, что собственники обладают правом контроля над их деятельностью. С этой точки зрения важнейшее значение приобретает вопрос о преобладающих в экономике типах контроля, т. е. о том, в чьих руках он находится и насколько полно его удается реализовать на практике. Влияние структуры собственности на поведение и результаты деятельности предприятий подтверждается и результатами исследований, изложенными в работе [5]. Эмпирическую базу исследования составил специальный мониторинг по проблемам собственности и корпоративного управления «Инвест-газеты», в рамках которого по идентичной анкете проводились опросы промышленных предприятий. Респонденты предоставляли информацию о структуре распределения акций своих предприятий по основным категориям держателей.

В рамках данного исследования были построены три различные типологии в зависимости от особенностей складывающихся на предприятиях структур собственности и контроля. Во-первых, это группировка предприятий по величине пакета акций, которым владеет самый крупный акционер - как отдельное физическое, так и юридическое лицо. Во-вторых, это группировка предприятий по категориям доминирующих собственников. В-третьих, распределение предприятий по группам с разными типами крупнейших собственников.

Рассматривались такие показатели деятельности предприятий, как наполненность портфеля заказов, загрузка производственных мощностей, загрузка рабочей силы, заработка платы и др.

В группах с разными типами собственников по большинству показателей текущего использования ресурсов лидировали предприятия, крупнейшими собственниками которых были менеджеры. Предприятия - финансовые аутсайдеры, где максимальный пакет акций принадлежал банкам, инвестиционным фондам или иностранным инвесторам, были менее успешными, чем предприятия из группы с крупнейшими собственниками-менеджерами, но превосходили по большинству показателей хозяйственной деятельности остальные группы. В заметно более тяжелом положении находились предприятия с крупнейшими собственниками - нефинансовыми аутсайдерами и государством.

В группах, выделенных по доминирующему собственникам, была выявлена положительная корреляция между доминированием менеджеров и финансовых аутсайдеров и результатами хозяйственной деятельности предприятий. Намного хуже обстояли дела в группах с доминированием работников и нефинансовых аутсайдеров. Интересно отметить, что предприятия с доминированием нефинансовых аутсайдеров, как правило, проигрывали даже предприятиям с доминированием работников. Предприятия с доминированием государства проигрывали всем остальным группам.

Аналогичная картина наблюдается и в результатах анализа влияния структур собственности на кредитную политику и инвестиционную активность предприятий.

Таким образом, исследования как зарубежных, так и отечественных

авторов подтверждают влияние структуры собственности на деятельность приватизированных предприятий, их результаты.

Б. Формирование эффективного собственника.

В общем случае можно предположить, что структура акционеров приватизированного предприятия должна быть сбалансирована по интересам трех социальных групп: трудового коллектива, команды директора, внешнего инвестора. В этом случае ни одна группа не сможет победить, отстаивая свой корыстный интерес. Например, если распределить между ними по 33,3 процента акций, то желание администрации направить всю прибыль на развитие предприятия будет блокировано совокупным интересом коллектива и стороннего собственника иметь дивиденды; желание администрации и внешнего собственника вкладывать часть прибыли в освоение производства новых высокодоходных изделий; желание стороннего собственника сменить полностью профиль предприятия или заменить работников не будет поддержано блоком администрации и коллектива.

Предприятию требуются не просто акционеры, а партнеры, связанные общим интересом и ориентированные на достижение общих целей. Поиск таких акционеров - трудная задача, которую каждое предприятие должно решать по-своему, т. е. с максимальным учетом не только специфики производства (или отраслевых особенностей завода), но прежде всего с учетом системы мотивов, неформальных норм и интересов всех социальных групп, связанных с данным предприятием (руководителей, работников, пенсионеров, смежников и т. д.). Необходимо исходить из того, что каждое предприятие обладает свойством уникальности и нет такого шаблона, который устроил бы всех. Надо искать оптимальную структуру акционеров именно для данного конкретного предприятия. Предлагается следующая схема решения этой задачи:

- анализ сложившейся структуры акционерного капитала, выявление наиболее неэффективной ее части с точки зрения эффективного собственника;
- определение целевой установки задачи, т. е. искомой структуры акционеров конкретного предприятия на ближайшую перспективу, исходя из задачи обеспечения прибыльности и динамики развития предприятия;
- определение средств достижения этой цели, т. е. состава работ и мероприятий, выполнив которые можно получить оптимальное соотношение между группами акционеров, сбалансируя интересы всех социальных групп.

Рассмотрим более подробно этапы формирования структуры акционерного капитала.

1. **Анализ структуры акционерного капитала.** В общем случае можно предложить три последовательных шага такого анализа. Представляется, что начинать надо с анализа экономического положения предприятия (а также причин сложившегося положения) и, соответственно, эффективности решения задач собственника. Здесь же желательно определить и приоритеты развития предприятия.

Можно сделать развернутый анализ экономического положения предприятия, воспользовавшись методикой, предлагаемой в работе [4]. Источниками исходных данных для такого анализа служат баланс, отчет о доходах, отчет о движении капитала, отчет об изменениях в финансовом положении. На основе этих данных можно вывести определенные показатели, которые могут быть сгруппированы по трем категориям. Показатели эффективности производственной деятельности измеряют прибыльность фирмы и ее способность использовать активы (валовая прибыль, оборачиваемость активов, доходность активов, доходность капитала и др.). Показатели ликвидности характеризуют возможность фирмы выполнять краткосрочные обязательства, управлять оборотным капиталом (показатели текущего состояния фирмы, оборачиваемость дебиторской задолженности и т. д.). Показатели финансовой устойчивости определяют степень риска, который может быть связан со способностью формирования структуры заемных и собственных средств, используемых для финансирования активов фирмы (удельный вес заемных средств в активах, финансовая структура капитала и др.).

Существуют комплексные показатели, например определяемые по формуле Дюпона [4]. Расчеты с использованием данной формулы позволяют оценить, из каких компонентов состоит доход на капитал предприятия. Анализируя изменения компонентов данного соотношения, можно выяснить, какие параметры финансовой деятельности предприятия в наибольшей степени повлияли или могли бы повлиять на прибыльность.

Можно сделать упрощенный анализ, рассмотреть, например, динамику производственных показателей, а также основные финансовые результаты (доходы, расходы, прибыль/убыток, средняя заработная плата и т. д.).

В любом случае такой анализ должен показать, как решаются на предприятии задачи собственника как производителя. При положительных значениях показателей можно предположить, что эти задачи решаются на предприятии успешно, а значит, в общем случае, менеджмент удовлетворяет необходимым требованиям с точки зрения эффективного собственника.

На данном этапе необходимо рассмотреть и потребность предприятия в финансовых ресурсах (для решения первоочередных производственных проблем, для реализации перспективных проектов, технического перевооружения и т. д.). Для этого можно использовать показатели, которые применяются для расчета постоянного темпа роста предприятия, например, коэффициент обеспеченности темпа устойчивого роста за счет внутренних источников. Они показывают, до какой степени предприятие может расти без привлечения внешних источников финансирования.

В рамках данного этапа желательно провести и анализ решения задач предприятием в качестве эмитента и инвестора (эмиссионная деятельность; анализ портфеля ценных бумаг; работа подразделения по работе с ценными бумагами; ведение реестра акционеров; процедура подготовки общих собраний акционеров; подготовка и проведение решений собственника; наличие нормативных документов акционерного предприятия и др.).

Следующий шаг - выявление сложившейся структуры акционеров и ее анализ. Самый простой способ здесь - это выявить распределение акций

среди основных групп акционеров, что даст общую картину распределения собственности. Существенный недостаток такой картины - высокая степень агрегированности. Можно воспользоваться предложенной в настоящей работе классификацией акционеров.

Здесь же необходимо выяснить следующие вопросы: насколько сконцентрированы акции, кто являются владельцами крупных пакетов акций, кто владеет контрольным пакетом акций и насколько он заинтересован в развитии предприятия, и т. д.

На этом этапе можно установить и определенные причинно-следственные связи между сложившейся структурой акционерного капитала и экономическим положением предприятия. Для этого полезно воспользоваться характеристикой групп акционеров, изложенной в настоящей работе.

И последний шаг данного этапа - анализ динамики структуры акционеров. Здесь необходимо проследить движение акций между основными группами акционеров в течение определенного периода времени и установить определенные закономерности в этом процессе.

2. Определение целевой структуры акционеров. Целевая структура акционеров определяется на основе результатов анализа, полученных на первом этапе, а также исходя из сформулированных приоритетов развития предприятия.

В общем случае возможен один из следующих вариантов результата анализа, осуществленного в рамках первого этапа: предприятие развивается прибыльно и устойчиво или, наоборот, положение предприятия неудовлетворительное. В первом случае задача эффективного собственника состоит в обеспечении стабильности (безопасности) сложившейся структуры акционеров, а во втором - в ее целенаправленном изменении.

Определение целевой структуры целесообразно осуществлять в два этапа. Первый этап - распределение акций по основным группам акционеров (трудовой коллектив, команда директора, государство, внешние инвесторы); второй - распределение акций среди внешних инвесторов.

Можно предложить следующий алгоритм определения целевой структуры акционеров (при этом полезно воспользоваться характеристикой внешних групп акционеров, изложенной в настоящей работе). От общего объема размещаемых акций определяется доля акций, которую можно отдать «пакетоискателям» (т. е. в пределах того, насколько можно «пожертвовать» контролем), а остальные пакеты акций планируются прочим внешним инвесторам. Этих «прочих» можно представить как одну группу, поскольку их интересует только определенный доход, а не контроль. Далее определяются потенциальные инвесторы среди сторонних акционеров. Отдельно можно рассмотреть вопрос определения доли акций, выделяемых предприятием-смежникам.

Однако размещение акций среди внешних инвесторов может иметь для администрации и трудового коллектива предприятия свои отрицательные последствия: если контрольный пакет акций «уйдет» из рук работников предприятия, то судьба самих работников (и администрации) полностью начинет зависеть от воли новых акционеров.

Продажа контрольного пакета никому не нравится, но на это приходится идти, когда приватизированное предприятие не может само финансировать свою структурную перестройку. Администрации и трудовому коллективу такого акционерного предприятия приходится выбирать, чего им больше хочется: держать большую часть капитала убыточной компании, т. е. потенциального банкрота, или же иметь меньшую долю в компании, которая будет развиваться, и приносить прибыль. Если для развития предприятия требуется «пожертвовать» частью акций, принадлежащих трудовому коллективу и администрации в пользу внешних инвесторов, эффективный собственник должен идти на такие неприятные для себя меры.

Целесообразно, насколько это возможно, определить персональный состав ядра эффективного собственника в соответствии с принятой целевой установкой.

3. Определение средств достижения целевой структуры акционеров. Реализация данного этапа должна способствовать концентрации капитала в руках эффективного собственника. Исходя из сформулированной целевой установки, можно вывести задания по скупке акций у работников, по продаже купленных акций членам группы эффективного собственника и т. д.

Формирование целевой структуры акционерного капитала заключается, по сути, в перераспределении акций среди различных групп акционеров. Можно выделить два основных способа решения этой задачи.

Первый - это перераспределение акций, уже выпущенных в обращение и находящихся у акционеров. Здесь можно разграничить работу с акционерами-работниками приватизированного предприятия (команда директора, трудовой коллектив) и работу с внешними акционерами. При работе с акционерами-работниками можно провести следующие мероприятия:

- организовать работу на предприятии по скупке акций у тех работников, которые не желают быть акционерами (дать объявления в газете предприятия, у проходной, в цехах и отделах, в местной прессе; провести разъяснительную работу в подразделениях предприятия о возможности продать акции предприятию по справедливой рыночной цене и т. п.);
- организовать работу по продаже купленных акций акционерам, входящим в ядро эффективного собственника (внутренний аукцион, предоставление опционов и т. п.);
- найти источники финансовых средств для скупки акций в собственность предприятия (это могут быть и заемные средства, так как акции перепродаются эффективному собственнику по цене, позволяющей окупить кредиты и проценты по ним);
- провести переговоры с Фондом имущества о предоставлении в траст генеральному директору акций, принадлежащих Фонду;
- заключить с работниками предприятия и другими акционерами трастовые соглашения с передачей права голоса генеральному директору или совету директоров, а может быть, и продать акции.

Второй способ - это организация подписки среди желательных (в соответствии с принятой целью) групп акционеров при дополнительной эмиссии акций.

Выходы. Изложенная в настоящей статье схема формирования эффективного собственника приватизированного предприятия не охватывает всей сложности решения данной проблемы. Но, возможно, изложенные предложения будут способствовать решению этой проблемы. Во-первых, она поможет осмыслить саму проблему формирования эффективного собственника. Во-вторых, предлагаемая схема его целенаправленного формирования может быть использована как основа для решения задачи поиска оптимальной структуры акционерного капитала. Каждое предприятие уникально, поэтому конкретное предприятие должно само решить проблему формирования эффективного собственника. Поиск решения этой задачи возможен либо в традиционном режиме работы группы (или комиссии) специалистов во главе с генеральным директором акционерного предприятия или представителем собственника, либо с применением деловых игр (это наиболее эффективный метод!). Игра позволяет получить идеи и предложения по решению выделенных проблем и задач, разработать на основе такого изучения программу формирования эффективного собственника приватизированного предприятия.

Данная статья написана в рамках выполнения НИР «Научное обеспечение проекта реструктуризации ООО «ИСРЗ» (№ ГР 0105У000644).

Литература

1. Ганжуценко И.В., Костючек О.М., Рудык А.М., Сова С.К. Акционерная собственность и модели корпоративного управления. - Одесса: Наука и техника. - 2007. - 129 с.
2. Залоточний І.В., Захарченко В.І. Державне регулювання регіональної економіки. - Харків: Одіссея. - 2003. - 592 с.
3. Захарченко И.В. и др. Системный и экономический анализ хозяйственных решений. - Одесса: ЮЮН НУВД. - 2003. - 80 с.
4. Росс С., Вестерфилд Р., Джордан Б. Основы корпоративных финансов. - М.: ЛБЗ. - 2000. - 720 с.
5. ТОП-100. Самые динамичные компании Украины. - К. - 2005. - № 3.
6. Холт Р.Н. Основы финансового менеджмента. - М.: Дело. - 1993. - 449 с.
7. Чечетов М. Методологические основы приватизации в Украине // Экономика Украины. - 2004. - № 12. - С. 4-17.
8. Earle J.S. Post-privatization Ownership Structure and Productivity in Russian Enterprises. - Stockholm: School of Economics. - 1998.

Садовская И.И.

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Аннотация. Обосновывается переход в банковской сфере от технологии оперативного анализа текущих событий к фундаментальным методам исследований, основанным на аппарате современной математики.

Ключевые слова: банк, кредит, риск, модель, капитал, ликвидность, управление.

Введение. Сущность интеллектуального капитала как экономической категории можно определить как систему отношений различных экономических субъектов по поводу рационального, устойчивого его воспроизведения на основе прогрессивного развития науки в целях производства конкретных товаров, услуг, дохода, повышения жизненного уровня, решения проблемы неравномерности мирового и регионального развития на основе персонифицированных экономических интересов.

За последние 20 лет существенно расширился разрыв между стоимостью предприятий, зафиксированной в их балансовых отчетах, и оценкой этой стоимости со стороны инвесторов. По американским корпорациям за период с 1973 г. по 1993 г. усредненное соотношение между их бухгалтерской и рыночной стоимостью выросло с 0,82 до 1,692. Согласно данным за 1992 г., в балансовой отчетности среднестатистической американской компании не находило отражения около 40% ее рыночной стоимости (2, с.5). Подобная ситуация приобретает все больший размах. Это можно увидеть на примере компании Нетскейп: при собственных фондах 17 млн. долл. и немногим более 50 сотрудниках рыночная цена фирмы на начало 1997 г. составляла почти 3 млрд. долл. Данные факты свидетельствуют, что фактической основой рыночной оценки компаний становятся не только материальные факторы, но и интеллектуальный капитал, который включает человеческий (human capital) и структурный капитал (structural capital). Каждый из этих элементов порожден человеческими знаниями, и именно их совокупность определяет скрытые источники ценности, наделяющие компанию нетрадиционно высокой рыночной оценкой.

Постановка задачи. Учитывая вышеизложенное, необходимо отметить, что экономическая способностью банка адекватно оценивать свое состояние с учетом тенденций изменения внутренних и внешних факторов и возможностью использовать благоприятные факторы для своего развития, сегодня есть первоочередным. То есть устойчивость и развитие - вот главные критерии «стратегической» эффективности. Только исходя из этого следует наполнять конкретным содержанием такие задачи стратегического анализа, как диагностика положения банка и анализ внешней среды; потенциал управления банком и анализ внутренней среды.

Бессмысленно тратить время и средства на влияние «угрожающих» и «перспективных» факторов внешней среды, если потенциал управления банком не готов адекватно на них реагировать. И дело здесь не только в том, что комбинация состояний одних и тех же факторов может интерпретироваться и как угроза, и как возможность для развития (то есть низкий потенциал управления), определяет характер реагирования банка на внешние изменения.

Только в последние несколько лет, после ряда финансовых кризисов, менеджеры банков действительно начали задумываться о серьезной аналитической работе в банке и построении эффективного внутрибанковского финансового анализа на основе всеохватывающей автоматизированной банковской системы.

Результаты. Существуют множество подходов к оценке банковской деятельности. Наиболее известными методиками финансового анализа банков являются американские системы, но у них выявлены следующие недостатки:

1. Набор коэффициентов и весов в моделях определяются достаточно субъективно, заведомо плохо сказывается на достоверности диагноза.
2. Диагностика строится на показателях, не проверенных на статистическую значимость.
3. Метод измерения показателей путем сравнения их с показателями группы банков, имеющих близкие размеры активов, не удовлетворяет требованию полноты информации. Для отслеживания системных изменений при кластеризации банков, кроме размера актива, необходимо учитывать и другие показатели, характеризующие их деятельность, такие, например, как прибыльность, оценка капитала и др.
4. Полностью отсутствует система оценки развития банка, что не позволяет реализовать схему «предиктор - поправщик» (предиктор - корректор) в системе управления.

По нашему мнению, устранив вышеуказанные недостатки, комплексный анализ деятельности банка должен производиться по следующим направлениям:

- 1) качество активов и пассивов;
- 2) анализ ликвидности;
- 3) анализ рисков;
- 4) анализ расходов;
- 5) анализ достаточности капитала;
- 6) анализ доходности (рентабельности);
- 7) анализ менеджмента.

Все эти направления связаны между собой, т.к. каждое направление зависит от другого.

Надо отметить необходимость процедуры «очистки» балансового показателя совокупного объема активов (пассивов) при проведении такого анализа от различных элементов, за которыми не стоят конкретные операции и возникновение которых связано лишь с традициями бухгалтерского учета и его принципом двойной записи. Имеет смысл провести корректировку:

- объемов основных средств, нематериальных активов и прочего имущества банка на величину амортизационных отчислений;
- остатков на бюджетных счетах на величину актива данных счетов, отражающего отправку бюджетных поступлений, а не выданные банком кредиты;
- объемов начисленных к получению и выплате процентов с соответствующими счетами дебиторов и кредиторов банка;
- объемов межпрофильных оборотов (актив - пассив);
- объемов доходов будущих периодов, текущих доходов и прибыли на величину расходов будущих периодов, текущих расходов, использованной прибыли, убытков. Отрицательная разница показывает, на какую величину текущие убытки реально уменьшают капитал кредитной организации;
- объемов прочих схем, появление которых связано не с реальными

операциями банка, а с особенностями бухгалтерского учета.

Уже на данном этапе изучения финансового состояния организации возникает потребность определении истинной сущности тех или иных операций и их взаимосвязи. Но окончательные выводы о стабильности развития кредитной организации можно делать только после проведения детального анализа структуры активных и пассивных операций банка и их согласованности.

В связи с переходом на МСФО необходимо рассмотрение методики Базельского комитета по управлению кредитными рисками.

Согласно методики Базельского комитета, в управлении кредитными рисками банков возможны два подхода. Первый из них - стандартный. Он основан на использовании «внешних» рейтингов заемщика, и чувствительность вложений к риску определяется тем, отрейтингован ли заемщик какой - либо известной рейтинговой компанией или нет. Причем здесь возможны два варианта: 1 - риски оцениваются на основе информации владельца (согласно положению в корпорации); вариант 2 – риски оцениваются на основе информации самого банка. В этом случае кредиты менее чем на три месяца выглядят более предпочтительно. Процент рисковой нагрузки представлен ниже в табл. 1.

Таблица 1.

	AAA по AA-	A + до A-	BBB + до BBB -	BB + до BB-	B + до B	Ниже B - и дефолтные	Без рейтинга
Государственные структуры	0	20	50	100	100	150	100
Банк 1	20	50	100	100	100	150	100
Банк 2							
< 3 мес.	20	20	20	50	50	150	20
> 3 мес.	20	50	50	100	100	150	50
Корпорации	20	50	100	100	150	150	100

Для физических лиц рисковая нагрузка на кредит по большей части определяется целью займа. Так, для ипотечных кредитов, согласно последним предположениям, рисковая нагрузка составляет 40 %, для других видов кредитов - 75 %.

Второй подход - IRB (Internal Ratings Based approach) - основан на использовании внутреннего рейтинга банков. Согласно этому подходу банк должен присвоить конкретному заемщику вероятность дефолта PD (probability of default), а требования к минимальному размеру собственного капитала будут рассчитываться по определенной Комитетом формуле. В этой формуле фигурируют несколько параметров, три из которых могут задаваться самим банком: вероятность дефолта PD, ожидаемые потери

при дефолте LGD (loss given default) и банковские обязательства EAD (exposure at default). В этом подходе также возможны два варианта. В первом, базовом, от банка требуется только задание одного параметра - вероятности дефолта, а два другие будут заданы Комитетом. Во втором варианте, продвинутом, банк должен установить все три параметра самостоятельно. Кредиты физическим лицам будет охватывать второй вариант путем подбора параметров с учетом опыта всех банков, применяющих данный подход. Для обоих случаев формула расчета требования к минимальному капиталу остается неизменной:

$$\text{Capital requirement} = \left[\frac{N^{-1}(PD) + p^{\frac{1}{2}} N^{-1}(C)}{\sqrt{1-p}} \right] \times EAD$$

где:

- LCD и EAD - устанавливаются Комитетом для базового варианта IRB (ожидаемые потери при дефолте LGD (loss given default)) (банковские обязательства EAD (exposure at default));
- PD для заемщика - устанавливается банком (вероятность дефолта PD (probability of default));
- p (корреляция активов) - устанавливается Комитетом;
- C (доверительный уровень) - устанавливается Комитетом. Комитет различает риски различных вложений путем варьирования p (чем выше корреляция, тем больше неожиданные потери для заданного уровня PD).

В последние годы повсеместной тенденцией стало увеличение непроцентного дохода от инвестиционного банковского бизнеса, включая трастовое управление собственностью. По данным экономистов Федерального резервного банка Нью-Йорка Ф.Эдварда и Ф.Мишкена, для американских банков непроцентный доход вырос с 19 % в среднем за 1960-1980 гг. до 35 % в 1994 г.

Неслучайно концепция «высокорентабельной банковской деятельности», получившая широкое распространение в США, базируется на трех «китах»:

- 1) максимизация доходов (от предоставления кредитов, по ценным бумагам, не облагаемым налогом, а также путем поддержания довольно гибкой структуры активов, приспособленной к изменениям процентной ставки);
- 2) минимизация расходов (путем оптимизации структуры пассивов, уменьшения потерь от безнадежных ссуд, жесткого контроля за накладными расходами);
- 3) грамотном и эффективном менеджменте.

В течение последнего десятилетия банковские специалисты и разработчики программного обеспечения стремятся развивать внутрибанковские модели ликвидности. В начале были разработаны модели пассивной эволюции (фактически инволюции), а далее модели воспроизведения банковских услуг, которые наиболее полно описывают феномен ликвидности коммерческих банков.

Переход от моделей пассивной эволюции к моделям воспроизведения чаще всего носят случайный характер. Поэтому модель из детерминиро-

ванной превращается в стохастическую (рис.1).



Рис. 1. Эволюция моделей ликвидности

Краеугольным камнем в управлении банком является баланс между тремя показателями: риски, ликвидность и издержки, которые в конечном итоге влияют на результат деятельности кредитной организации - доходность (рентабельность), конечно необходимо учитывать и человеческий фактор, т.е. профессионализм банковских менеджеров, которые управляют балансом данных областей в кредитной организации (рис.2). Для анализа финансового состояния полезно представить функционирование банка в виде модели, где все элементы взаимосвязаны и находятся в постоянном развитии и изменении с течением времени. В заключении хотелось бы сказать, что применяя синергетический подход, можно было бы разработать систему показателей, которые бы являлись индикаторами точки бифуркации. В данном случае ее можно интерпретировать как точку качественного изменения в развитии банка, в которой банк имеет несколько путей дальнейшего развития. Если привести гипотетический пример, допустим, небольшой региональный банк вышел на данную точку, то это свидетельствовало бы : 1) о необходимости увеличении «размера» бизнеса, 2) о необходимости уменьшения «размера» бизнеса, 3) или о недопустимом уровне рисков. То есть банку необходимо или переориентировать стратегию развития, или пересмотреть тактику управления рисками.

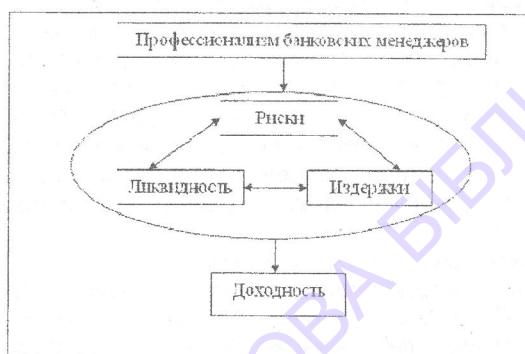


Рис. 2. Взаимосвязь основных направлений деятельности банка

Выводы. Для продуктивной реализации вышесказанного на практике необходимо внедрение новейших направлений в области информацион-

ных систем, ориентированных на решении задач поддержки принятия решений на основе количественных и качественных исследований сверхбольших массивов разнородных ретроспективных данных. Требуется переход от технологии оперативного экспресс-анализа текущих ситуаций, характерной для традиционных систем обработки данных, к фундаментальным методам исследований, опирающимся на мощный аппарат современной математики.

Данная статья написана на материалах выполнения НИР: «Технико-экономическое обоснование технологии производства клейкой упаковочной ленты» (№ гр 1015У005670).

Литература

1. Захарченко В.И. и др. Системный и экономический анализ хозяйственных решений. - Одесса: ЮОИ НУВД. - 2003.
2. Eddisson L., Melone M. Intellectual Capital. Realizing Your Company's. True Value by Finding Its Hidden Brainpower. - New York: Harper Business. -1997.

Сова С.К.

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. Статья посвящена проблеме устойчивого развития промышленных предприятий в условиях экономической глобализации, в которой глобализация трактуется как фактор внешней среды для предприятия. Такой подход позволяет обсудить как институциональный аспект, так и экономический механизм стратегических решений на микроуровне.

Annotation. Paper deals with sustainable development of industrial enterprises under economic globalization. Globalization is understood as a factor of external environment for firm. Such approach makes it possible to discuss both institutional aspect and economic mechanism of strategic decisions on micro level.

Ключевые слова: предприятие, промышленность, конкуренция, глобализация, стабилизация, устойчивость, экономический рост.

Введение. Анализ современного состояния и динамики развития отечественных промышленных предприятий, выполненный на основании данных Госкомитета Украины (1,4), показывает, что экономика Украины и ее промышленность пережили в течение последних 15 лет несколько фаз - от резкого спада в начале 1990-х годов, до относительного роста - начиная с конца 1990-х годов и по настоящее время.

Постановка задачи. Представляется целесообразным выполнить анализ проблем украинской промышленности с учетом современных проблем: глобализация экономических связей, взаимоотношения с Россией и ЕС, внутренних факторов.

1. Итоги реформ. За время после кризиса 1998г. произошли заметные изменения. Интенсивно развивалась рыночная инфраструктура, предприятия не переставали учиться действовать в условиях рынка, выросла ква-

лификация управленцев и специалистов, работающих в сфере бизнеса.

Со второй половины 1999 г. политика, направленная на сохранение экономического роста, способствовала достижению некоторых положительных результатов (5, с. 30). Увеличился объем ВВП, зафиксирован рост производства промышленной продукции, отмечено увеличение инвестиций в основной капитал (2004 г. к предыдущему году: на 12,1, 12,5 и 28,0 %, соответственно). В целом можно констатировать, что сложилась инвестиционная модель развития украинской экономики. А инновационная модель, провозглашенная в 2002 г., не заработала (см. табл. 1).

Инвестиционная активность сопровождается ускорением роста промышленного производства, хотя связь определенно должна быть. По-видимому, существует временной лаг, который порой превышает год. Поэтому текущие темпы роста производства во многом зависят от инвестиций 2005 г., а заметный результат от прироста инвестиций 2006 г. возможен за его пределами.

Таблица 1
Основные показатели инновационной деятельности промышленных предприятий Украины (5, с. 350 - 355)

Показатели/ годы	2000	2001	2002	2003
Количество предприятий, которые внедрили инновации, ед.	1491	1503	1506	1238
Количество освоенных новых видов техники, % к пр. году	134,5	96,7	85,2	136,5
Количество внедренных новых ресурсосберегающих технологических процессов, % к пр.	101,7	109,1	91,7	140,9

Хочется отметить актуальность трудосберегающих инвестиций, т.е. расширения производства на базе повышения производительности труда. Постоянное сокращение численности занятых в производстве и все более высокая стоимость труда заставляет развиваться за счет технического перевооружения труда, приобретения более производительной техники, в том числе и на предприятиях обрабатывающей промышленности. Существует проблема дефицита квалифицированных кадров.

Все еще сохраняется опережающее по сравнению с производством повышение оплаты труда и расходов на энергию, что приводит к снижению доходов предприятий в перерабатывающих отраслях.

В целом положительные тенденции в экономике Украины по-прежнему в основном связаны с внешними факторами: расширение экспорта в условиях исключительно высоких цен на мировых рынках сырьевых товаров. К сожалению, в украинской экономике продолжает усиливаться сырьевая составляющая и, соответственно, зависимость от конъюнктуры на мировых сырьевых рынков. И это несмотря на наличие политической и макроэкономической стабильности. Со стороны внутренних факторов положительное влияние продолжают оказывать высокие темпы промышленного роста, рост ввода жилья и удешевление кредитных ресурсов банков. На

стоимость последних благотворно сказалось действие снижения ставки рефинансирования (до 7,5 % в 2004 г. - 5, с. 68).

Однако внутренняя экономика - обрабатывающая промышленность и сельское хозяйство - развиваются недостаточно. В промышленности темпы роста в топливно-сырьевых отраслях выше, чем в отраслях конечного спроса. При этом разрыв в динамике производства экспортно- и внутри ориентированных секторов продолжает нарастать, так как рост импорта существенно опережает расширение внутреннего производства.

Сохраняется воздействие ряда негативных факторов, влияние которых до настоящего времени не удалось преодолеть. К ним относятся:

- состояние финансовой системы: ее неспособность трансформировать входящий поток «нефтедолларов» в полноценный внутренний спрос и внутренние инвестиции. Правда, удельный вес кредитов, предоставляемых реальному сектору экономики, в совокупных активах банковской системы продолжает увеличиваться. Однако кредитным организациям не удается в полной мере восстановить доверие клиентов - средства предприятий и организаций находятся главным образом на расчетных и текущих счетах;

- фондовый рынок, на котором ценные бумаги отечественных компаний-производителей имеют низкий рейтинг и остаются недооцененными. Для изменения ситуации необходимо обеспечить тесную взаимосвязь доходности и котировок ценных бумаг со стоимостью и финансовыми результатами предприятий-эмитентов, а также решить вопросы организации «прозрачного» функционирования фондового рынка. Кроме того, недостаточно развита инфраструктура нашего фондового рынка;

- рост реального курса гривны при недостатке действий по повышению конкурентоспособности отечественной промышленной продукции;

- раскручивание структурной инфляции, при которой цены производства растут быстрее, чем цены реализации: цены производителей промышленной продукции по отношению к декабрю 2004 г. поднялись на 24,1 %, а потребительские - на 5,7% соответственно (5, с. 29)

- тенденция увеличения доли оплаты труда в ВВП и снижения доли валовой прибыли и смешанного дохода, что сужает возможности воспроизведения в реальном секторе;

- недостаточность (с учетом необходимости масштабной модернизации экономики) той части ВВП, которая направляется на поддержание и развитие производства. В силу незначительного инвестирования в посткризисный период так и не удалось решить задачу обновления основных фондов. Хотя за период 1999-2004 гг. инвестиции в основной капитал увеличилось в 1,5 раза, они составляют всего лишь 1/3 от уровня 1990 г. Необходимо резкое повышение инновационного наполнения инвестиций - в противном случае рост инвестиций будет способствовать воспроизведству устаревших технологий;

- инновационная недостаточность. Хотя в 2000 - 2004 гг. доля предприятий промышленности, внедрявших новые технологические процессы, возросла с 27,9 % до 49,4 %, однако ни по объему, ни по направлению инновационные процессы не отвечают требованиям повышения конкурентоспособности экономики.

Во-первых, провал в инновациях в середине 1990-х годов был настолько глубоким, что по масштабам инновационной активности экономика пока не достигла даже уровня 1992 -1994 гг.

Во-вторых, хотя величина инновационной продукции возрастает ее уровень не соответствует требованиям современной экономики к обновлению и совершенствованию структуры и качества промышленной продукции. Расширение производства инновационной продукции происходит в основном за счет тиражирования новых образцов, лишь слегка подвергшихся модернизации. Отсутствует массовое производство инновационной продукции, что ведет к ее чрезмерному удорожанию.

В-третьих, доминирующим мотивом инноваций является расширение ассортимента (освоение рынков в условиях пока относительно заниженного обменного курса), а не повышение качества продукции и обеспечение ее соответствия международным стандартам.

В-четвертых, инновационное наполнение инвестиций в большинстве отраслей остается крайне низким - в среднем на уровне 10-11 %, а пороговое значение - 15 % по оценке Центра исследований научно-технического потенциала (г. Киев)

И как результат, с 2005 г. началось замедление экономического роста. Заметим, что если спад производства случается на фоне рекордных цен на нефть, то очевидная причина - в чрезмерном укреплении гривны, ибо это стимулирует импорт и, соответственно, подавляет внутреннее производство.

На микроуровне, несмотря на существующие различия в условиях финансово-хозяйственной деятельности предприятий различных отраслей, можно также выделить общую группу факторов, препятствующих сохранению положительных тенденций устойчивого роста производства, включающую:

- высокий физический износ основных производственных фондов, о чем свидетельствуют неблагоприятные показатели ввода и выбытия основных фондов, использование полностью изношенного оборудования и преобладание оборудования, относимого к устаревшим технологическим укладам;

- невысокую платежную дисциплину значительной части хозяйствующих субъектов;

- значительное количество убыточных предприятий (почти 2/5 по промышленности);

- низкий уровень корпоративной организации производства;

- ловушку низкой производительности труда. Для периода 1999-2000 гг. было характерно интенсивное увеличение производительности труда - на 31%, а в промышленности - на 37 %. Однако первые два года рост производительности труда носил во многом формальный характер: Он отражал вовлечение в процесс производства скрытые резервы, не происходило создание новой стоимости, что повышало нагрузку на доходы предприятий. Платой за такой рост выступает увеличение издержек и, соответственно, снижение рентабельности предприятий;

- острая нехватка квалифицированного труда, с которым столкнулись промышленные предприятия. В таких условиях «цена труда» оторвалась

от его «предельной эффективности», и привлечение качественной рабочей силы идет автономно от динамики производства. Рост реальной заработной платы ведет к повышению производственных издержек. Это, в свою очередь, снижает инвестиционные возможности предприятий, что сдерживает повышение производительности труда. Есть все основания полагать, что разрыв между динамикой заработной платы и производительности труда в ближайшие годы будет воспроизводиться.

Сегодня большой и растущий интерес представляют вопросы жизнеспособности промышленных предприятий перед лицом глобализации.

2. Фактор глобализации. Происходящее становление рыночных отношений, бесспорно, складывается под существенным влиянием глобальных перемен мирового развития, хотя они и не превалируют над внутренними факторами.

Транснационализация производства, торговой и банковской деятельности становится характерной чертой институционального развития всей современной экономики. Продолжается оптимизация размещения производительных сил, снижаются издержки производства, возрастают темпы разработки новых технологий и сокращаются сроки их внедрения. Национальные государства, в том числе и Украина, не способны влиять на процессы, происходящие на мировом рынке, и вынуждены подстраиваться под логику его стихийного развития. Преуспевание становится возможным только в случае действия в соответствии с правилами игры, действующими на глобализированных пространствах.

Необходимость вхождения украинских предприятий в глобализированные рыночные отношения уже не вызывает сомнений. Данные отношения охватывают прежде всего сферу крупного бизнеса, но касаются также и деятельности средних и даже небольших компаний. Особенно это актуально для предприятий, экспортирующих свою продукцию.

Трудности: ограничительным мерам за рубежом подвергаются почти все значимые товары украинского экспорта, за исключением энергоносителей. Во многих случаях предприятия для увеличения или поддержания объемов экспорта реализуют продукцию ниже цен внутренней реализации, что и создает условия для применения в отношении Украины антидемпинговых процедур. Это особенно заметно в части проката черных металлов, тракторов, некоторых видов тканей и обуви. Издержки, возникающие при проведении таких операций, предприятия стараются переложить на отечественных потребителей, завышая внутренние цены.

Зачастую к антидемпинговым расследованиям прибегают бездоказательно. Тем не менее, пока идут расследования (а они продолжаются месяцами), наши экспортёры вынуждены воздерживаться от поставок. Ведь в случае признания демпинга на них могут возложить штрафы, сумма которых превышает стоимость проданного товара. Как правило, такие расследования заканчиваются снятием обвинения, однако импортеры за это время успевают переориентироваться на других поставщиков и украинские предприятия теряют рынок.

Для гражданских предприятий обрабатывающей промышленности главная проблема связана с необходимостью преодоления «порога конкурентоспо-

собности» по отношению к импорту. Основные угрозы здесь связаны с консолидацией стран Евросоюза и экономической интеграцией в него постсоциалистических стран Европы. Высока вероятность формирования еще одного потока конкурирующих товаров готовой продукции, дополняющего потоки из стран СНГ и стран Азиатско-Тихоокеанского региона.

При таком развитии событий велика вероятность того, что конкуренция на внутренних рынках готовых изделий к середине десятилетия существенно усилятся. Поиск более эффективной и устойчивой рыночной модели развития определено необходимым. Сегодня стимулом к решению этой задачи и одновременно обстоятельством, осложняющим его, становится давление глобализации.

Отметим образование и рост стратегических альянсов как результат глобализации экономики, а в качестве главных субъектов выступают транснациональные корпорации - ТНК. Транснационализация капитала в основе своей является закономерным процессом, способствующим устойчивому социально-экономическому развитию. Она ускоряет распространение новых технологий, новых форм организации производства, управления и маркетинга, вовлечению в оборот и эффективному использованию трудовых и природных ресурсов, уменьшению трансакционных издержек. В рамках рыночной экономики транснационализации нет альтернативы. Несомненно, глобализация влияет на процессы, происходящие в сфере управления на всех уровнях. Конкуренция, желание преодолеть таможенные и другие барьеры подталкивают корпорации к созданию филиалов и дочерних предприятий в зарубежных странах, к приобретению активов иностранных компаний, различным слияниям и т.д. Вполне естественно стремление любого предприятия, поставляющего товары на мировой рынок, иметь за рубежом дистрибуторскую сеть, систему сервисного сопровождения своей продукции, а во многих случаях - ее сборки и изготовления. Активную деятельность за рубежом, в том числе инвестиционную, начинают развертывать и некоторые украинские корпорации, в частности, СКМ и Приват.

3. Экономический механизм стратегических решений. Продолжается поиск более эффективных и устойчивых механизмов развития. Сегодня стимулом к решению данной задачи и одновременно обстоятельством, осложняющим его, становится давление глобализации из-за которой природа управленческих функций претерпевает определенные изменения. Появляются такие новые роли, как создание и поддержание институциональной, правовой и коммерческой инфраструктуры; моделирование ценностных систем и обеспечение консенсуса.

Тенденции глобализации мировой экономики тесно связаны и с изменениями в организации и управлении людскими ресурсами.

В производственной сфере, при традиционной системе организации труда, рабочее место предназначалось для выполнения узкоспециализированных работ на основе строгого разделения труда. Четко определялись критерии профессионального роста работника и размеров его вознаграждения. В условиях растущей конкуренции и с учетом технологического прорыва в реальном секторе экономики многие производственные

фирмы предприняли фундаментальную перестройку своей внутренней организации и политики по отношению к рабочим и служащим.

Новая система затрагивает методы управления производственными потоками, сокращение потерь ресурсов и товарных запасов. Чаще всего образуются рабочие группы, которые становятся ядром новых систем и методов труда. Результат труда является групповым продуктом все работники в одинаковой мере отвечают за выполнение задания, практикуется ротация видов работ, поэтому работникам необходимо владеть несколькими специальностями.

В некоторых наиболее продвинутых фирмах рабочие и служащие помимо своих прямых производственных обязанностей анализируют внешние факторы производства, политику поставщиков, решают проблемы изготовления и качества продукции, охраны труда и здоровья. Для этого создаются группы решения проблем. Они состоят из работников разного профиля, что часто позволяет избавиться от устаревших управленческих стереотипов и упразднить лишние управленческие звенья.

Таким образом, организационные структуры предприятия переходят от вертикального принципа управления к горизонтальному принципу. Это соответствует требованиям современного производства с учетом диверсификации выпускаемой продукции. Для реализации крупных проектов уже практикуется создание международных интегрированных корпораций.

В условиях ориентированной на глобализацию трансформации экономик различных стран требуется применение механизмов нейтрализации огромных рисков, мировых катаклизмов и т.д. Логично предположить их применение на предприятиях в рамках реализации своей стратегии устойчивого развития.

В новых мирохозяйственных условиях, с одной стороны, ужесточаются конкурентные отношения между производителями различных стран, а с другой - делают последние недостаточно приспособленными к конъюнктуре мирового рынка, поэтому актуальным вопросом становится создание системы новых защитных механизмов.

Совокупность защитных механизмов включает две группы: одна охраняет от внутренних изменений, вызванных развитием неблагоприятных ситуаций во внешней среде, другая помогает противостоять кризисным явлениям на мировом рынке. Поскольку в настоящее время внутренние защитные механизмы недостаточны, страна пребывает в состоянии неустойчивого равновесия, которое может быть нарушено в любой момент. Такая внутренне неустойчивая система не сможет выдержать давление консолидированного мирового рынка. Для успешной реализации перспективных технологий страна нуждается в благоприятной обстановке на мировом рынке, хотя и существует жесткое сопротивление со стороны уже утвердившихся на этом рынке стран.

Что касается промышленных предприятий, то им уже давно пора освоить экономические методы управления, правила и требования рыночного поведения. А для уточнения своей стратегии дальнейшего развития и осуществления преобразований особую значимость приобретают объек-

тивный анализ сложившейся ситуации, определение наиболее важных экономических проблем и разработка предложений по их решению. В долгосрочном плане сбалансированная стратегия устойчивого развития производства будет претерпевать трансформацию под влиянием новых сил глобализации, как катализатор технологических новшеств и интернационализации корпоративной активности. Повышение эффективности потребует принятия решений по комплексу экономических, научно-технических, технологических и управлеченческих проблем.

Выводы. Проведенный в данной статье анализ позволяет сделать следующие предварительные выводы:

- Экономическая глобализация обычно трактуется как особая стадия интеграции общественного производства, охватывающая практически все страны мира. Экономическое самоопределение Украины неразрывно связано с ее вхождением в современное мировое хозяйство, с нахождением своего места в процессах глобализации, что определяет исключительную актуальность данной тематики.

- В конце 1990-х годов усилившееся воздействие глобализации обеспечило новую международную среду, в которой промышленный бизнес переоформляет свои отношения. А вступление Украины в ВТО и сопутствующая этому интеграция в глобальную экономику ведет к сокращению возможностей для извлечения ренты отдельными производственными фирмами.

- Можно предположить, что состояние устойчивого развития промышленных предприятий в значительной степени будут зависеть как от мировой конъюнктуры, так и от способности адекватно оценивать перспективные тенденции и адаптироваться к их изменениям. А также от включенности в международные процессы разделения труда, от создания эффективного механизма реализации своей стратегии экономического роста, в том числе и крупномасштабных программ коммерческой направленности.

- Глобализация открывает перед предприятиями новые возможности, но в то же время порождает и новые факторы риска. Наибольшую актуальность в этой связи приобретает способность предприятий поддерживать высокий уровень конкурентоспособности своей продукции и организации своего производства.

Конкурентоспособность же украинских предприятий, как экономических субъектов, давно находится на критически низком уровне. Они не только сильно отстали в организации бизнеса, но им еще препятствуют в деле его совершенствования различные внутренние и внешние факторы. К внешним факторам следует отнести противодействие конкурирующих сил на мировом рынке. Главным внутренним фактором является отсутствие масштабного спроса на свою продукцию внутри страны.

- В целях сохранения конкурентоспособного национального рынка нужна, с одной стороны, государственная поддержка, с другой - конкретные действия по объединению жизнеспособных предприятий в новые оргструктуры, например, холдинги, корпорации и пр. В экономическом аспекте это означает, что предприятиям необходимо стать или самостоятельно рентабельными, или войти в состав более крупной, но рентабель-

ной структуры. Интеграция - это способ достижения большей устойчивости и инвестиционной привлекательности. С учетом рассмотренных проблем можно предполагать, что основной задачей в ближайшей перспективе становится не только изменение качества экономического роста, но и более эффективное использование накопленных сбережений на потребности внутренней экономики, их использования на накопление основного капитала и обновление основных фондов на новой технической основе.

Данная статья представлена в рамках выполнения НИР: «Разработка стратегии обновление производственного потенциала в промышленности» (№ ГР 0102U001977).

Литература

1. Захарченко В.И., Борисов О.Г., Молина Е.В. Государственная политика инвестирования реального сектора экономики. - Одесса: ИИЦ. - 2005. - 80 с.
2. Захарченко В.И., Запоточный И.В. Устойчивое развитие предприятия в нестабильной экономической среде // Фондовый рынок. - 2001. - № 25. - С. 16-18.
3. Захарченко В.И., Продиус О.И. Экономическая устойчивость предприятия в переходной экономике // Фондовый рынок. - 2001. - № 15. - С. 10-13.
4. Захарченко В.И., Борисов О.Г., Меркулов Н.Н. Реструктуризация и аутсорсинг на предприятиях. - Одесса: Феникс. - 2006. - 128 с.
5. Статистичний щорічник України за 2004 рік. - К.: Консультант. - 2005. - 590 с.
6. ТОП - 100. Рейтинг лучших компаний Украины // Инвест газета. - 2006. - № 3.
7. Турецкий О.А. Экономика Украины на пороге XXI века: уроки прошлого и шаги в будущее. - Одесса: АСП. - 1999. - 196 с.

Филатов К.Д

КРИТИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ В УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ

Аннотация. В статье раскрывается роль и значение критических технологий в обеспечении устойчивого социально-экономического развития. Обосновывается необходимость уточнения подхода к определению критической технологии в связи с недооценкой значимости социально-экологического критерия при выборе критических технологий, а также сложившихся тенденций в научно-технологической сфере Украины.

Ключевые слова: критическая технология, развитие, уровень, приоритет, отрасль, регион.

Введение. В настоящее время во многих передовых в научно-технологическом отношении странах на государственном уровне отмечается практика целенаправленного формирования инновационных систем и развития новейших технологических укладов. Особая роль при этом отводится так называемым критическим технологиям (КТ).

Расположенные на вершине технологической пирамиды КТ имеют исключительно важное значение в обеспечении устойчивого функционирования и развития.

«Содержащие» КТ товары не только ставят ее производителей в ис-

ключительно выгодное положение, по сравнению с производителями морально устаревших аналогов и/или позволяют преодолевать ранее неразрешимые трудности. Критическим технологиям присуще выступать в роли системообразующих, «узловых» технологий в технологических цепочках, быть интегрирующими, стягивающими остальные. Названное свойство означает, что при приобретении товара, в производстве которого используются КТ, покупатели вынуждены оплачивать также и интегрированные при помощи КТ технологии более низких уровней. Таким образом, с экономической точки зрения обладатели КТ имеют возможность забирать непропорционально большую часть добавленной стоимости товара, «продавая» наряду с недоступной КТ и технологии более низкого порядка, использованные при производстве и «содержащиеся» в данном товаре. Можно говорить о проявлении эффекта положительной синергии.

Постановка задачи. Именно данные обстоятельства заставляют многие страны уделять большое значение формированию перечня КТ и механизмов его реализации. Феноменально быстрое создание высокоразвитой инновационной системы Японии в послевоенные тридцать лет с большим удельным весом передовых на тот момент технологических укладов в значительной мере объяснялось грамотной политикой реализации КТ. Результат особенно удивителен для лишенной природных ресурсов полуаграрной страны с разоренной войной экономикой.

В Украине, унаследовавшей от СССР огромный научно-технологический и промышленный потенциал, была принята другая стратегия развития.

На протяжении длительного времени архитекторов реформ, занимающих ключевые посты в правительстве и принимающих концептуальные решения относительно направления и характера социально-экономического и научно-технологического развития Украины, объединяет точка зрения, согласно которой едва ли можно говорить о проведении государством промышленной политики, пусть даже основанной на задействовании научно-технологического потенциала и направленной на развитие и поддержку приоритетных отраслей, ибо всякое вмешательство государства в экономические процессы представляется неэффективным.

Соответственно, выявление конкурентоспособных украинских предприятий и отраслей должно, по мнению многих реформаторов, произойти естественным образом в ходе конкурентной борьбы. То есть даже предприятия и отрасли, обладающие возможностью разрабатывать и реализовывать КТ, предоставляются самим себе и не получают должной организационно-финансовой поддержки со стороны государства, которому отводится роль следящего за порядком «ночного сторожа».

В соответствии с такой точкой зрения, например, украинская авиапромышленность не является конкурентоспособной, и, как полагают некоторые отечественные эксперты, Украина не должна тратить ресурсы на сохранение и поддержку потенциала для производства собственных гражданских самолетов, так как куда эффективнее интегрировать наиболее конкурентоспособные предприятия авиационной промышленности в технологические цепочки своих конкурентов – «Боинга» и «Аэробуса» – по-

лучая от них заказы на отдельные комплектующие (довольствуясь при этом лишь малой частью добавленной стоимости, и попадая в сильную зависимость от заказов зарубежных авиастроителей).

Соглашаясь с тем, что вмешательство государства не всегда эффективно, а в определенных областях безусловно вредно, отметим, что в мировой практике в большинстве случаев форсированное экономическое развитие достигалось в значительной мере за счет развития (создания) передовых в научно технологическом отношении отраслей, осуществлявшегося при тесном сотрудничестве государства и частного сектора.

Результаты. Необходимость развития наукоемкой части экономики Украины декларируется достаточно давно. Еще в 1990-х гг. вышло немало нормативно-законодательных актов в поддержку научно-технологической сферы и промышленности [1-2]. К сожалению, из-за отсутствия организационно-финансовой поддержки заявленные приоритеты остались нереализованными.

Вместе с тем в последнее время о желательности инновационного пути развития (за счет формирования национальной инновационной системы, реализации КТ) стали говорить гораздо чаще [8].

В связи с этим представляется интересным рассмотрение следующих вопросов:

- уточнение понятия и сущности КТ;
- определение роли и места КТ в обеспечении технологического развития;
- выявление отличительных признаков и свойств КТ;
- исследование сложившихся в мировой практике подходов к выбору приоритетных КТ, а также условий для их реализации.

Понятие критической технологии (critical или generic technology от англ. критическая или родовая общая технология) нашло применение при разработке и реализации государственных приоритетов науки и техники в ряде стран. Однако, несмотря на широкое применение данного понятия в нормативных актах и наличие ряда исследований, посвященных КТ, до сих пор не выработано точного общеупотребительного определения этого термина. Помимо того, что существуют большие сложности в разработке общепринятого определения, иногда в нормативных документах имеет место пересмотр определения критической технологии. Первоначально понятие «критический» применялось по отношению к материалам и товарам, важным с военной точки зрения. Критические материалы согласно одной из трактовок (США) – это ресурсы, «...без которых вооруженные силы или нация перестанут функционировать эффективно» [10]. После Первой мировой войны 1920-х гг., когда в США зависимость от некоторых товарных позиций иностранного импорта стала рассматриваться как причина возможной уязвимости вооруженных сил, по требованию Конгресса США были определены «критические» товары, из которых нужно формировать стратегический резерв на случай поенного конфликта.

Считается, что впервые термин «критическая технология» был употреблен в 1980-х г.г. в США после осознания того, что по аналогии с критическими материалами, существуют и технологии, исключительно важ-

ные для готовности вооруженных сил в случае военного конфликта, а также важные для обеспечения форсированного экономического роста.

Однако, следует заметить, что хотя данное словосочетание впервые появилось лишь в 1980-х гг., такой «феномен» как критическая технология ведет начало как минимум с 1950-х гг. В 1954 г. в Японии с целью восстановления экономики на основе форсированного технологического развития впервые проводятся работы по выявлению наиболее важных и перспективных в условиях Японии отраслей и технологий, которые по замыслу правительства должны были стать локомотивными в развитии страны. С тех пор проведение такого рода работ стало носить постоянный характер.

Согласно американским нормативным актам, критическая технология – это технология, «существенно важная для обеспечения национальной безопасности и экономического развития Соединенных Штатов в долгосрочном периоде» [10].

Анализируя существующие определения термина «kritическая технология» хочется заметить, что часто на практике критическая технология действительно носит межотраслевой характер. Поэтому при определении государством перечня критических технологий безусловно следует выявлять такие из них, реализация которых создает «существенные предпосылки для развития многих технологических областей или направлений исследований и разработок», что обеспечивает «наибольший вклад в решение важнейших проблем реализации приоритетных направлений развития науки, техники и технологий». Однако можно представить технологии, которые не носят межотраслевого характера, являясь при этом критическими благодаря исключительной важности и существенности вклада в области как национальной безопасности, так и в экономической сфере. В качестве гипотетического примера можно привести технологию производства лекарственного препарата, позволяющего успешно бороться с болезнями, угрожающими существованию нации. Для ряда стран таковой болезнью является СПИД – особое место в их ряду занимают некоторые страны африканского континента, где процент больного населения, по некоторым оценкам, может превышать 10% от общей численности населения. Очевидно, что в приведенном выше примере технология производства лекарственного препарата может являться критической, не нося при этом «межотраслевой характер», и, возможно, не создавая «существенных предпосылок для развития многих технологических областей или направлений исследований и разработок».

Тот же самый недостаток, то есть недооценка критерия социально-экономической значимости технологии, – особенно социального фактора – при отнесении технологии в разряд критических, содержится и в определении, содержащемся в работе, выполненной по заказу Федерального министерства научных исследований и технологий Германии. На основании анализа накопленного мирового опыта КТ определяется как технология, «имеющая универсальные технические характеристики, делающее возможным ее применение во многих отраслях и определяющее ее основополагающий прорывный характер» [11].

Анализ приведенных формулировок показывает, что разработка четкого общепринятого определения КТ является непростой задачей. Справедливо, на наш взгляд, указывают в своем исследовании аналитики из РЭНД Корпорейшн на то, что дать определение КТ национального уровня является чрезвычайно сложной задачей. Куда более просто дать определение военной КТ – в силу ограниченности числа критериев критичности. Говоря несколько упрощенно, для военной критической технологии требуется обеспечение превосходства над противником – в гражданской сфере относительно данного определения имеет место путаница, поскольку критичность невоенной технологии определяет чрезвычайно сложный комплекс факторов, – экономических, социальных, политических и других [12].

Анализ существующих определений критической технологии позволяет сделать вывод об отсутствии в настоящее время удовлетворительного адекватного определения, которое можно было бы назвать практически применимым.

Как следствие, существующие определения не всегда или не в полной мере обладают следующими характеристиками, необходимыми для применимости на практике при формировании списков КТ и их реализации:

1. Однозначность и четкость.
2. Функциональность.

Оно должно быть достаточно емким и в то же время исключающим двусмысленность, чтобы на его основе ведомства, агентства, могли бы разрабатывать методики, инструкции, которые позволили бы исключить неопределенность, двусмысленность, были бы пригодными для практического использования не входящими в круг разработчиков лицами.

Интересно, что в разных странах формируемые национальные перечни КТ находят разное применение. Как отмечается в одном исследовании, посвященном КТ, «не всегда списки КТ используются для выработки непосредственно системы национальных приоритетов» [10]. В США подобные перечни составляются через каждые два года с 1991 г., однако было бы неверно говорить, что на государственном уровне стала реализовываться, а по мере выхода нового уточненного перечня КТ корректирующаяся система приоритетов. «Скорее общей целью составления перечня КТ является предоставление уточненной скорректированной информационной базы для принятия решений частным корпоративным сектором в промышленности, а также исследовательских организаций и государственных органов». Однако, несмотря на отсутствие в США хорошо скоординированной работы различных ведомств и частного бизнеса – пример которой продемонстрировала Япония – нельзя говорить об отсутствии программ поддержки реализации КТ и отсутствииной кооперации между государственным и корпоративным секторами. Так, Министерство обороны США, ориентируясь в том числе и на перечень КТ, определяет приоритеты исследований и направления расходования миллиардов долларов.

Совершенно иначе используется перечень основных направлений развития науки и КТ в Японии, где сложилась отложенная схема взаимодействия между бизнес-элитой и государством при определении и реализа-

ции системы приоритетов, ранее позволившая Японии в сжатые сроки создать такие передовые отрасли, как автомобилестроение, электроника, машиностроение.

И именно то, кто и для каких целей формирует перечень КТ, во многом определяет критерии отнесения технологии в разряд критических и, соответственно, ранг и значимость социальных, экономических, военных, политических, региональных и прочих факторов.

Сравнение национальных перечней КТ позволяет экспертам говорить о высоком общем уровне корреляции и согласованности результатов, полученных в разных странах результатов, несмотря на существенную разницу в методиках определения [10].

Так, например, известно, что японское агентство по науке и технологиям в 1992 г. привлекло к исследованиям около 2400 экспертов [10]. В то же время в США для экспертных оценок привлекается ограниченное число комитетов, сформированных из экспертов [10].

Анализ критериев отбора КТ в разных странах позволяет сделать вывод о том, что при имеющихся заметных различиях – в том числе и в количестве рассматриваемых критериев – общими и повторяющимися являются конкурентоспособность, возможность улучшения качества жизни при реализации технологии, опора на имеющиеся ресурсы и заделы, уровень рисков реализации и т. д.

Анализ существующих в мировой практике подходов по выделению критических технологий позволил установить, что в настоящее время не имеется общеупотребительного и достаточно четкого для применения на практике определения КТ. Однако, при всех различиях предложенных дефиниций имеется общая для всех черта, заключающаяся в том, что критичность технологии принято рассматривать лишь на уровне национальной экономики.

По нашему мнению, возможно и целесообразно рассмотрение вопросов критичности технологий на следующих уровнях: технологический процесс, макротехнологический процесс (технологическая совокупность) предприятие, отрасль, регион, национальная экономика, планетарный уровень.

Критичность технологии возможна на уровне операции, технологического процесса и выражается в том, что ее отсутствие или несоблюдение делает невозможным получение заданного результата или приводит к значительному критическому ухудшению таких параметров как качество продукции и/или эффективность (в смысле расходования времени и ресурсов) и рентабельность ее изготовления.

КТ для предприятия – технология, обладание которой обеспечивает конкурентное преимущество, выражющееся в высокой прибыли и/или доле рынка, или же отсутствие которой в силу ее незаменимости или свойства быть узловой интегрирующей, замыкающей на себя множество других элементов ведет к утрате конкурентоспособности – невозможность произвести продукт, невозможность его эффективного рентабельного производства.

КТ в отрасли – технология, (кислородно-конверторное производство стали), обладание которой – равным образом как и отсутствие – определяют

возможность эффективного функционирования и развития отрасли. Так, например, для украинского гражданского авиастроения критическими являются технологии, обеспечивающие снижение шумности и большую экологичность двигателей, поскольку ограничения по этим параметрам, введенные европейцами и американцами, закрывают доступ в Европу и Америку для большинства уже имеющихся гражданских лайнеров. Кроме того, это препятствует экспорту украинской авиатехники в другие страны. Оба эти обстоятельства позволяют некоторым аналитикам говорить о возможной утрате позиций гражданского авиастроения Украины уже в недалекой перспективе.

КТ на уровне субрегиона, национальной экономики, региона, мировом уровне могут быть определены как технологии, применение которых позволяет системно обеспечить конкурентные преимущества региону, национальной экономике.

КТ на уровне региона может охватывать территорию нескольких государств. В рамках примера можно представить ситуацию, когда несколько сопредельных государств испытывают катастрофический недостаток пресной лигьевой воды в силу климатических особенностей региона или в результате чрезмерно интенсивной антропогенной деятельности или природных катаклизмов. В таком случае для региона КТ, требующими объединения усилий на этапе исследований и разработок, могут стать водосберегающие технологии, эффективные и дешевые технологии очистки воды.

КТ на мировом уровне – технология, применение которой способствует предотвращению, ликвидации нарушений, отклонений в эволюции общества и природы. Технология, позволяющая исключить или нейтрализовать экологически вредные выбросы, устранение опасности столкновения Земли с метеоритом (считается, что метеорит диаметром всего 1000 м даже при падении на сушу уже представляет угрозу существования цивилизации).

Если говорить о КТ высоких уровней (региональный, мировой), то можно отметить возрастание значимости критерия эволюции, социального и экологического критериев при переходе на более высокий уровень развития общества. На мировом уровне критичность будет в наименьшей – сравнительно с более низкими уровнями – степени определяться необходимостью создания на базе КТ широкого спектра новых дополняющих технологий, улучшенных технологических процессов, товаров и в наибольшей степени – особенно при имеющихся тенденциях – необходимостью решения экологических и социальных проблем.

В случае Украины существенным отличием в подходе – если сравнивать практику большинства развитых стран – при определении КТ должно быть смещение акцента на получение заданного результата с целью решения конкретных экономических и социальных проблем. Если же говорить, например о США, КТ в большей степени рассматривается как «родовая» технология, имеющая большой потенциал для разработки целого куста дополняющих технологий, что обеспечивает появление множества конкурентоспособных товаров и, соответственно, способствует экономическому росту и благосостоянию. В Украине, в свою очередь, в результате проводимых «реформ» в научно-технологической и производственной

сферах образовалось большое количество узких мест, наличие которых оказывает сдерживающее влияние на развитие (негативная синергия) и требующих направленного и точного воздействия для получения конкретного заданного/известного результата. Вместе с тем, это ни в коем случае не исключает имеющих большой потенциал новых родовых технологий из списка критических.

Выводы. Таким образом, исследование феномена КТ позволяет говорить о следующих результатах и выводах.

1. Свойство критичности может обнаруживаться на разных уровнях от технологической операции до национальной экономики. Соответственно, применительно к каждому уровню можно предложить свое определение КТ.

2. В рамках традиционного подхода определения КТ национального уровня преобладает экономический, согласно которому конституирующими признаком является прорывный характер и возможность использования во многих областях. Таким образом, недооценивается социально-экологический аспект КТ, ее возможности обеспечения процессов коэволюции.

3. Установлено, что основным условием эффективного выбора приоритетов области КТ и их реализации является не столько привлечение существенных финансовых ресурсов – что, конечно, очень важно – сколько организационное и правовое обеспечение эффективного взаимодействия всех элементов и участников, вовлеченных в процесс создания КТ. Данное обстоятельство требует дальнейшего глубокого изучения организационно-правовых аспектов управления на уровне государства и его взаимодействия с частным сектором в процессе создания КТ.

4. Неотъемлемым элементом КТ является ноу-хау, обладание которым является залогом конкурентоспособности и продления их жизненного цикла.

КТ являются основой формирования новых технологических укладов, образующих вершину макротехнологической структуры.

Литература

1. Закон України «Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічній діяльності» // Відомості ВР України. - 1992. - № 12.
2. Конвенція науково-технологічного та інноваційного розвитку України. Постанова ВР України від 13.07.1999 р. - № 916-IV.
3. Закон України «Про основи національної безпеки України» // Урядовий кур'єр. - 2003. - № 139.
4. Закон України «Про приоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» // Урядовий кур'єр. - 2003. - № 32.
5. Закон України «Про інноваційну діяльність» // Урядовий кур'єр. - 2002. - № 143.
6. Закон України «Про державне регулювання діяльності в сфері трансферу технологій» // Урядовий кур'єр. - 2006. - № 187.
7. Закон України «Про науковий парк «Київська політехніка» / Урядовий кур'єр. - 2007. - № 11.
8. Захарченко В.И., Меркулов Н.Н. Инновационная система региона. - Одесса: Наука и техника. - 2005.
9. Захарченко В.И., Вайсман В.А., Малина Е.В. Научно-технологическое прогнозирование и развитие региона. - Одесса: Наука и техника. - 2004.
10. [10. http://www.rand.org/publications/MR](http://www.rand.org/publications/MR)
11. Technologie am Beginn des 21. Jahreshunderts. Discussionspapier, 1993.
12. New Forces at Work: Industry Views, Critical Technologies.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА ЛИТЕРАТУРЫ ДЛЯ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Аннотация. Обобщены данные по учебной и учебно-методической литературе и ее обеспеченности для высших учебных заведений в Украине.

Ключевые слова. Развитие, знание, вуз, студент, направление, уровень, литература.

Введение. Процессы европейской интеграции существенно влияют на развитие высшего образования. Украина четко определила свои ориентиры на вхождение в образовательное и научное пространство Европы, осуществляет реформирование образования в контексте европейских требований, настойчиво работает над практическим присоединением к Болонскому процессу.

Уровень учебного и научного процессов в значительной степени определяется уровнем развития книгоиздания и возможностями библиотек обеспечивать качественное обслуживание пользователей учебной информацией. От наличия и качества учебной литературы во многом зависит успешность реализации таких положений действующего законодательства, как обеспечение обязательного минимума содержания образовательной литературы в соответствии с государственными образовательными стандартами, уровень подготовки выпускников вузов в соответствии с современными требованиями. Учебная программа развития высшего образования Украины рассчитана на студентов, которые самостоятельно обучаются по образовательно-квалификационным программам. Для этого как студенты, так и преподаватели должны быть полностью обеспечены учебной литературой.

Постановка задачи. В связи с этим необходимо изучить проблемы наличия учебно-методической литературы как одного из важнейших элементов учебного процесса.

С этой целью был проведен сбор информации о книжном рынке с помощью сети Интернет, осуществлены консультации с вузовскими библиотекарями, студентами, профессорско-преподавательским составом университетов, проанализирована информация Книжной палаты Украины, Министерства образования и науки Украины, Института инновационных технологий и содержания образования Министерства образования и науки Украины.

Результаты. Для облегчения расчетов, общее кол-во студентов распределено на 4 группы по отраслям знаний:
социально-гуманитарная (образование, культура и искусство, гуманитарные науки, социальные науки, право), экономическая (экономика, коммерция и предпринимательство, государственное управление, специфические категории), природно-математическая (естественные науки, математика и информатика, медицинские науки), инженерно-техническая (инженерия, транспорт, архитектура, национальная безопасность, военные и сельскохозяйственные науки)(табл.1).

Таблица 1

Кол-во студентов по отраслям знаний
в высших учебных заведениях Украины

Наименования групп отраслей знаний	Социально-гуманитарные	Экономические	Природно-математические	Инженерно-технические
Кол-во студентов, обучающихся в течение 5 лет	96404	198209	47357	151279

Расчет потребности учебной литературы проводился на основе данных 2-х видов:

- минимально необходимый уровень обеспеченности учебной литературой согласно приказу МОН Украины;
- уровень обеспеченности учебной литературой, сложившийся в практике преподавания различных дисциплин.

Кол-во наименований учебной литературы на каждый предмет рассчитывалось из сложившейся практики обучения и рекомендаций преподавателей по использованию основной и дополнительной литературы. Наиболее часто, в зависимости от учебной дисциплины, рекомендуется: основной литературы - 2-6, дополнительной - 4-11 наименований.

Исходя из практики определено среднее соотношение удельного количества дисциплин по видам. Процентное соотношение рассчитывалось, исходя из того, что за 5 лет обучения студент, как минимум, изучает 50 предметов, которые делятся на циклы дисциплин: гуманитарные и социальные, фундаментальные и профессионально-ориентированные, а также цикл специальных дисциплин. Кол-во дисциплин в среднем составляет следующее соотношение: цикл гуманитарных и социальных дисциплин - 22 %, фундаментальных и профессионально-ориентированных - 18 %, специальных - 60 %.

Согласно приказу МОН Украины основной учебной литературы необходимо в объеме (1 книга на 2 студента), дополнительная - (1:5) и по специальным предметам - (1:1). Дисциплины считаются обеспеченными, если фонд библиотеки укомплектован литературой гуманитарного и социально-экономического профиля изданными за последние 5 лет, а естественно-научного и математического профиля - за последние 10 лет.

Учитывая, что в настоящее время расчет тенденция к уменьшению лекционной работы и увеличению самостоятельной работы студентов, считаем, что обеспечение литературой должно быть более полное и обновление необходимо проводить каждые 5 лет: основная учебная литература необходима в объеме (1 книга для 1 студента), дополнительная - (1 книга для 3 студентов)(табл.2).

Таблица 2

Количество основной и дополнительной литературы

Наименование групп отраслей знаний	Кол-во студентов (чел.)	Потребность в учебниках по наименованию исходя из практики в год		Потребность в учебниках согласно норм, установленным МОН Украины за 5 лет по циклам дисциплин, тыс.ед.				Общее кол-во	
				Гуманитарные		Фундаментально-профессионально-ориентированные [9]		Специальные [10]	
		Основ.	Доп.	Основ.	Доп.	Основ.	Доп.	Основ.	Доп.
Социально-гуманитарные	96404	6	11	10840	8874	2989		49300	46595
		6323,5	3888,2	5205,8	3181,2	1730,7	10634,4		
Экономические	198209	5	8	5863	4797	1590		26650	27970,9
		10311,4	5814,1	8919,4	4757,0	29731,3	18886,7		
Природно-математические	47357	3	5	6932	9243	1890		35165	11049,7
		338,1	2118,7	2229,0	1815,3	9076,7	6051,1		
Инженерно-технические	151279	2	4	25212	20628	6870		114630	25212,9
		338,1	2118,7	2229,0	1815,3	9076,7	6051,1		
		Итого						229735	158807,5

В ходе проведения данного исследования, главная цель которого - анализ обеспечения образовательного и воспитательного процесса учебной, методической и научной литературой для высших учебных заведений, выясняется недостаток информационного обеспечения книжного дела и отсутствие утвержденной (или общепринятой) методики расчета норм обеспеченности учебной литературой.

В данном анализе поставлена задача определить уровень обеспеченности украиноязычной учебной литературой высшую школу. На основе годовых отчетов Книжной палаты Украины за 2001-2005гг. проанализировано удельное соотношение выпуска книг по 4-м направлениям.

Условно допускаем, что вся литература, издаваемая в Украине - украиноязычная, тогда экстраполируя данные, получаем реально изданную учебную литературу:

1)

- социально-гуманитарное направление: $14864,7 * 78,4 \% = 11653,9$ экземпляров;

- социально-гуманитарное направление: $13139 * 44,4 \% = 5833,7$ наименований;

2)

- экономическое направление: $14864,7 * 4,6 \% = 683,7$ экземпляров;

- экономическое направление: $13139 * 11,7 \% = 1537,2$ наименований;

3)

- природно-математическое направление: $14864,7 * 6,5 \% = 966,2$ экземпляров;

- природно-математическое направление: $13139 * 18,9 \% = 2483,2$ наименований;

4)

- инженерно-техническое направление: $14864,7 * 10,5\% = 1560,7$ экземпляров;
- инженерно-техническое направление: $13139 * 24,4\% = 3205,9$ наименований.

На основе проведенного анализа получены следующие результаты (табл.3).

Таблица 3

Потребность в учебной литературе в 2001 - 2005 гг.

По нормам МОН Украины		Реально		Фактический выпуск по данным Книжной палаты Украины	
Наим., ед.	Тираж, тыс.ед.	Наим., ед.	Тираж, тыс.ед.	Наим., ед.	Тираж, тыс.ед.
28000	17262,6	225735	158837,5	13139	14864,7

Как видно из таблицы 3, дефицит в потребности тиража в соответствии с требованиями МОН Украины составляет 2,4 млн. экземпляров. А реальный дефицит, исходя из практики, - 144 млн. экземпляров.

Уровень обеспеченности учебной литературой составляет:

- тираж по требованию МОН Украины - 86,1 %, реально - 9,3 %.
- по количеству наименований по требованию МОН Украины - 46,9 %, реально - 5,8 %.

Рынок учебной литературы в Украине представляется достаточно объемным и большую его часть занимает литература социально-гуманитарного направления, в то время, как остальные направления остаются не обеспеченными, хотя они очень перспективны с инвестиционной точки зрения (табл.4).

Таблица 4

Сравнительные показатели уровня книгоиздания в некоторых странах мира и в Украине

Показатель	Украина	Россия	Беларусь	Великобритания (2000г.)	Франция (2000г.)	Германия (2000г.)
Общий тираж (млн. экз.)	54,0	720	40,3	Нет данных	Нет данных	Нет данных
Кол-во книг на душу населения	1,13	5,0	4,0	Нет данных	Нет данных	Нет данных
Кол-во изданий (тыс. ед.)	15,7	80,3	10,8	116,4	49,8	82,9
Кол-во изданий на 10 тыс. насел.	2,37	5,58	10,58	14,82	8,50	9,88

Из таблицы 4 видно, что уровень книгоиздания в Украине значительно отстает от развитых стран мира.

В целом из проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

1. Из анализа видно, что разрыв в потребности выпуска учебной литературы и реальным выпуском достаточно большой. При такой диспропорции стихийные рыночные отношения не смогут эффективно заполнить образовавшийся вакуум в издании учебной литературы для высшей школы.

2. Следует отметить, что образование в Украине не стоит на месте и развивается за счет базы издания литературы, оставшейся со времен СССР.

3. Решить вопрос обеспечения выпуска достаточного количества учебной литературы для высшей школы без серьезной государственной поддержки и серьезного инвестирования в издательское дело в ближайшее время невозможно.

4. Так как обеспечение украинской учебной литературой для высшей школы возможно реализовать не раньше, чем через 5-8 лет, а также учитывая, что наука и образование не могут быть чисто национальными, следует взять курс на использование учебной литературы, выпускаемой в Российской Федерации и Республике Беларусь, которые издают учебную литературу на русском языке.

5. Следует также учесть тот факт, что наблюдается устойчивая тенденция старения профессорско-преподавательского состава и уменьшение числа молодых авторов. И если сейчас не принять действенные меры на государственном уровне по развитию издательского дела и подготовке молодых научных кадров, то последствия для государства будут печальными.

6. Для полноценного развития высших учебных заведений как учебных и научных центров необходима государственная поддержка. Для этого следует внести изменения в действующее законодательство Украины: о ставке арендной платы для издательских и полиграфических организаций, выпускающих учебную книжную продукцию.

7. Следует создавать центры по подготовке специалистов издательского дела и полиграфистов (технологов и механиков); желательно создание полиграфической базы для издания научной и учебной литературы на льготных условиях; необходима инвестиционная поддержка и создание информационных центров по обеспечению учебной и научной литературой.

8. Желательна просветительская работа по организации выставок и презентаций книг, проведение конкурсов на лучшее издание с поощрением авторов на республиканском уровне, а также увеличение выпуска научно-популярной литературы, способствующей интеллектуальному развитию и содействующей более ранней профориентации.

Литература

1. Указ президента України «Про деякі заходи з розвитку книговидавничої справи в Україні» - № 243 від 21.03.2006р.

2. Постанова КМ України «Перелік напрямів та спеціальностей, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за відповідними освітньо-кваліфікаційними рівнями» - № 507 від 24.05.2005р.

3. Постанова КМ України «Орендні ставки за використання нерухомого май-

майна» - № 699 від 18.05.98р.

4. Постанова МОН України «Про невідкладні заходи щодо забезпечення функціонування та розвитку освіти в Україні. Про вдосконалення роботи із забезпеченням учнів і студентів навчальних закладів підручниками та посібниками» - № 1378 від 28.08.2003р.

5. Постанова МОН України «Про затвердження Порядку надання навчальний літературі, засобам навчання і навчальному обладнанню грифів та свідоцтв МОН України» - № 973 від 23.12.2004р.

Харичков С.К., Андреєва Н.Н., Андреєва Е.Н.

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТРУМЕНТОВ ЭКОЛОГИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Аннотация. Представлена авторская позиция по формированию экономико-экологической системы регулирования природопользования в Украине, освещены основные направления совершенствования системы финансово-экономических инструментов, направленных на экологизацию экономики Украины.

Ключевые слова: экологизация экономики, финансово-экономические инструменты, природопользование

Введение. Третий доклад ЮНЕП «Глобальная экологическая перспектива» (ГЭО-3), в котором содержится анализ мировой экологической политики за 30 лет (1972-2002), обозначил конкретные доказательства значительного ухудшения состояния окружающей среды за рассматриваемый период и ещё раз подчеркнул уязвимость человека вследствие этого изменения. В глобальном обзоре содержатся важные выводы: человеческая экономика в своем развитии угрожает цивилизации и самому человеку; преобладающая в экономике идеология - нескончаемый экономический рост ведёт к гибели, а вид, находящийся вне биологического контроля не имеет будущего. Однако, несмотря на жесткие выводы, сделанные в очередной раз уважаемыми экспертами ЮНЕП, в мировой экономической политике ничего не меняется [1, с.59]. Одним из важнейших факторов обеспечения перехода общества к модели устойчивого развития является повышение экологической (экономико-экологической) эффективности хозяйственной деятельности. Речь идёт о необходимости уменьшения объемов природных ресурсов, которые расходуются на каждую единицу продукции (а в итоге на единицу денежного эквивалента ВВП), уменьшение количества загрязняющих веществ, отходов, образование которых связано с производством единицы продукции каждого из секторов (областей) хозяйства и экономики в целом.

Следует отметить, что нерациональные подходы к организации процесса природопользования в Украине на протяжении XX столетия привели к тому, что на рубеже второго и третьего тысячелетий экономика страны имела одни из самых низких в мире показателей экологической эффективности, то есть была одной из наиболее природоёмких.

Экологическая ситуация в Украине является достаточно сложной, а в отдельных регионах достигает критического уровня. Необходимо отметить, что 15% территории страны можно считать «условно экологически чистой», 15% - «умеренно загрязненной», а 70% - «загрязненной» территорией.

Экологические проблемы в Украине сопровождаются и усугубляют потери в промышленности, сельском хозяйстве и других сферах общественной жизни. Ситуация осложняется через несовершенную структуру национальной экономики, так как добывающая промышленность в ВВП Украины составляет 80%. Для сравнения: в США - 2,6%, Германии - 1,1%, Франции - 0,8%, Японии - 0,6% [2, с.104].

Для стабилизации и последовательного улучшения экологической ситуации в стране прежде всего необходимы огромные ассигнования на ликвидацию экологических ущербов, полученных в предыдущие годы развития народнохозяйственного комплекса в Украине. Такими ресурсами государство не владеет. Поэтому необходимо активизировать процессы привлечения частного капитала на экологические цели в стране. Объемы экологических затрат, направляемых на решение экологических проблем в Украине не достаточны. В большинстве стран Восточной Европы доля экологических затрат находится в границах 1,5-4 % ВВП, а показатель ВВП на душу населения превышает украинский в 2-10 и больше раз. История свидетельствует, что потеря контроля над природной средой имеет катастрофические последствия для государств и наций. Главный путь решения экологических проблем - это переход на инновационную модель развития национальной экономики как базиса процессов экологизации экономики.

Постановка задачи. Сегодня перед отечественной наукой и практикой постоянно возникают новые задания, направленные на решение экономико-экологических вопросов. Одним из направлений успешной реализации экономических преобразований в Украине (в рамках экологизации и существенных институциональных преобразований отечественной экономики) должно стать развитие действенной финансово-экономической системы, стимулирующей процессы экологизации.

Практическую реализацию процессов экологизации экономики (по глубинности, масштабности и необратимости) некоторые ученые сопоставляют с термином экологической революции. Так, известный американский учёный Лестер Р.Браун (лауреат ряда премий: «Genius» фонда Макартура, премии ООН в области охраны окружающей среды и японской премии «Голубая планета») в своей книге «Экоэкономика: Как создать экономику, оберегающую планету» делает акцент, на том, что экологизация мировой экономики неизбежна и по глубине и координальности реализуемых тенденций данные процессы будут сопоставимы с революцией [3, с.135].

Аналогичной точки зрения придерживаются и украинские учёные. Так, И. Синякевич, В. Ковалишин в своем исследовании [4, с.172] под экологизацией общественного производства понимают объективный процесс противодействия глобальным экологическим проблемам в экологической, экономической, социальной и духовной сферах с целью обеспечения их стабильности и развития.

При выработке конкретных механизмов обеспечения экологизации украинской экономики очень важным представляется категориальное осмысление процессов экологизации экономики.

В работе Ю.Беляева под экологизацией в общем виде понимается объективно обусловленный процесс преобразования всей общественной работы, направленный на сохранение и развитие общественно-экологических функций природы [5, с. 44].

Аналогичная точка зрения отражена и в работах российских ученых. Так, Д.Львов [6, с. 523] определяет экологизацию как процесс неуклонного и последовательного внедрения систем технологических, управленческих, юридических и других решений, позволяющих повышать эффективность использования природных ресурсов и условий наряду с улучшением или хотя бы сохранением качества природной среды.

Л.Мельник в своей работе «Экологическая экономика» [7] подчеркивает, что понятие «экологизация» шире понятия «природоохранная деятельность». Он отмечает, что экологизацию природоохранной деятельности можно считать составным элементом трансформационных процессов народнохозяйственного комплекса, квалифицируемых как экологизация. Хотя экологизация и включает процессы природоохранной деятельности, концептуально она от неё отличается. Природоохранная деятельность (в части охраны компонентов среды от загрязнения и деструктивного воздействия) фактически используется для смягчения экологического несовершенства существующих технологий и способствует консервации технических принципов, на которых основаны данные технологии, неэффективные по отношению к природе. Экологизация же в принципе означает процесс постоянного экологического совершенствования, который направлен на ликвидацию экодеструктивных факторов, а соответственно и потребности в природоохранных мерах.

Принципиальным при формировании концепции экологизации экономики являются вопросы разработки механизма реализации данной концепции. В самых общих чертах мировой опыт говорит о трех возможных вариантах реализации экономических целей, в том числе и эколого-экономических. По мнению авторов, когда речь идет о механизмах экологической политики следует выделять три подхода её реализации:

- прямое регулирование, связанное с воздействием государства на экономику и окружающую среду, то есть, нормативно-правовые, административно-контрольные меры, прямое регламентирование и другие;
- экономическое стимулирование, связанное с формированием рыночных механизмов и развитой системы экологически ориентированных мероприятий;
- смешанные механизмы, сочетающие два первых подхода.

Исходя из этого, в качестве основной задачи данного научного исследования авторы определили следующее: анализ существующих и разработка новых направлений развития финансово-экономических инструментов, обеспечивающих экологизацию экономики применительно к Украине.

Финансово-экономическим инструментам экологизации экономики посвящены научные работы известных российских и украинских ученых: В.Шевчука, В.Сахаева, Б.Буркинского, В.Степанова, Л.Мельника, С.Харичкова, В.Третьячука, О.Веклич, Т.Галушкиной, И.Гречановской, О.Балацкого, О.Кашенко, И.Потравного, О.Струковой, Н.Пахомовой, В.Мищенко и ряда других авторов [8, 9, 10, 11, 12, 13].

Результаты. Опыт бывших социалистических стран показал неэффективность жесткого централизованного планирования и управления для целей экологически сбалансированного экономического развития. Значительные субсидии для природоэксплуатирующих отраслей, отсутствие цены или минимальная цена на природные ресурсы, приводящие к их сверх эксплуатации, общественная собственность на все и отсутствие должного контроля за охраной среды и использованием ресурсов и ряд других факторов привели к формированию техногенного типа экономического развития, многим кризисным экологическим явлениям.

Однако нельзя придерживаться иллюзий о том, что единственно возможным выходом на траекторию устойчивого развития для экономики Украины может быть только реализация системы чисто рыночных механизмов. Более того, по нашему мнению, ряд западных экономистов (Джон М.Кейнс, П.Самуэльсон, и другие) правильно отмечали о необходимости государственного регулирования экономики. В частности, Д.М.Кейнс впервые предложил использовать возможности государственного регулирования (например, через налоговые и бюджетные рычаги) для стабилизации и стимулирования экономики.

В связи с вышеизложенным, авторы считают целесообразным, дать более подробную классификацию элементов государственного регулирования, влияющих на экономическое поведение хозяйствующих субъектов. Следует отметить, что государственное регулирование осуществляется по следующим направлениям:

1. **Денежная политика.** Включают в себя эмиссионную политику обеспечивающую стабильность национальной валюты (посредством регулирования учетной ставки рефинансирования, формирования обязательных резервов, валютного регулирования и кредитной денежной эмиссии Центробанка и других инструментов).

2. **Бюджетная политика.** Определяет стратегию и тактику государства в области расходования средств бюджета, и в том числе в рамках государственных заказов и т.д.

3. **Фискальная политика.** Включает налоги на доходы и имущество и т.д.

4. **Внешнеэкономическая политика.** Включает в себя таможенную политику, обменные валютные курсы, займы, иностранные инвестиции и т.д.

5. **Налоговая политика.** Является важнейшим механизмом государственного регулирования в экономике. Включает в себя систему налогов, ставок, санкций, налоговых кредитов, льгот и т.д.

Общей тенденцией современной экономики является повышение роли финансов в механизме государственного регулирования народного хозяйства в целом и на экологические нужды окружающей природной среды, в

частности. Это связано с необходимостью увеличения государственных расходов в экономике, в том числе в области финансирования экологически ориентированных инвестиционных мероприятий. В связи с этим возникает необходимость выявления сущности категориального понятия «роль экологических финансов». Под данным словосочетанием авторы понимают целенаправленный процесс поддержки и развития экологической среды и рационального природопользования посредством формирования, и использования централизованных и децентрализованных денежных фондов, то есть, целевое использование средств специальных экологических фондов для мероприятий экологической ориентации.

Следует подчеркнуть, что финансы как экономический механизм регулирования взаимодействия экономики с окружающей природной средой представляет собой комплекс различных финансово-стоимостных инструментов, тесно связанных между собой и стимулирующих проведение экологически ориентированных мероприятий. К ним можно отнести: экологически ориентированную налоговую и бюджетную, инвестиционную политику, экологическое страхование, платежи за пользование природными ресурсами и загрязнение окружающей среды, совершенствование ценообразования на продукцию природоэксплуатирующих отраслей, а также формирование цены на экологическую чистую продукцию и технологии. Механизм реализации данных финансово-экономических инструментов должен побудить к изменениям в поведении экономических агентов путем интернализации издержек на истощаемые ресурсы и окружающую среду.

Финансово-экономический механизм природопользования в первую очередь должен способствовать более адекватному учету экологического фактора в экономике и рациональному использованию природных ресурсов. В определенной степени плата за природные ресурсы является аналогом экологического налога и потому должна регулировать механизм пользования природными ресурсами и обеспечивать воспроизводство и охрану природных ресурсов.

Существенное значение в системе платного природопользования должны получить штрафы, различного рода санкции за нерациональное использование природных ресурсов и загрязнение окружающей среды. В случае выбытия земель из-за их нерационального использования (несанкционированное складирование отходов, загрязнение тяжелыми металлами, радиоактивными элементами, почворазрушающая обработка, загрязнение воды и воздуха сверх допустимых нормативов и т.п.) должны применяться жесткие санкции, включающие экономическую и правовую ответственность. В частности, размер штрафов должен быть значителен, чтобы реально влиять на деятельность производителя.

Платное природопользование во многом определяет характер системы экономического стимулирования экологически ориентированной деятельности. Эта система должна способствовать формированию «экологически сбалансированного» поведения производителя и потребителя и способствовать использованию в этих целях механизмов спроса и предложения. В систему экономического стимулирования можно включить следующие

направления: налогообложение и субсидирование; льготное кредитование экологически ориентированной деятельности; ускоренную амортизацию фондов и ряд других инструментов. Отметим, что расширенная авторская позиция по осмыслению дальнейших перспектив реформирования налоговой системы в Украине представлена в научной работе [14].

Экономическая мотивация в экологической сфере хозяйствования может быть выражена через следующую систему налоговых стимулов, реализуемых как на государственном, так и на региональном уровнях управления [15]:

1) введение системы специальных налоговых режимов для хозяйствующих субъектов, внедряющих в практику экологически ориентированные инвестиции:

- на уровне государства - прямое стимулирование через создание следующей системы налогообложения:

а) усовершенствование существующей системы ресурсных и экологических платежей и сборов;

б) снижение размера налогооблагаемой прибыли на величину экологически ориентированных инвестиций;

в) введение системы налоговых каникул по природоохранным платежам и сборам для иностранных инвесторов на срок до 3 лет; для отечественных инвесторов на срок до 2 лет в случае, если объем экологически ориентированных инвестиций в реализуемом периоде составляет свыше 30 % объема функционирующих производственных мощностей природоохранной направленности;

г) введение льгот по таможенным пошлинам при импорте материалов, оборудования, приборов и т.д. на цели улучшения, стабилизации ресурсно-экологической ситуации в стране.

- на уровне государства - косвенное стимулирование путем предоставления следующей системы налоговых льгот:

а) освобождение от налогообложения процентов по облигациям экологического профиля;

б) освобождение от налогообложения добровольных пожертвований в экологические фонды от физических и юридических лиц;

в) установление 5% ставки налога на прибыль финансово-кредитных структур, финансирующих экологическую сферу хозяйствования;

г) установление 7 % ставки налога на доходы страховых компаний, занимающихся операциями по экологическому страхованию.

- на региональном и местном уровнях - прямое стимулирование через систему государственного финансирования экологически ориентированной инвестиционной сферы хозяйствования путем введения (в отдельных промышленно развитых регионах с повышенными уровнями техногенной и антропогенной нагрузки на территории) дополнительной системы местных экологических налогов;

2) прямое стимулирование посредством внедрения в бухгалтерском и налоговом учете единого механизма ускоренной амортизации основных фондов природоохранной направленности (особый интерес представляет японский опыт ускоренной амортизации экологически ориентированных инвестиций);

3) прямое стимулирование посредством предоставления субсидий (в случае крайней необходимости) отдельным регионам с зонами повышенной опасности;

4) косвенное стимулирование через введение системы квот на пользование природными ресурсами (в данном случае может быть применен американский опыт квотирования);

5) косвенное стимулирование через предоставление на льготных условиях (под государственные гарантии) кредитов, направляемых в сферу природопользования и охраны окружающей среды;

6) косвенное стимулирование посредством государственного финансирования инвестиционных процессов по созданию рыночной инфраструктуры экологической ориентации.

При этом следует отметить, что существенными признаками экологических налогов, применяемых в Украине, должны стать [14, с.194]:

- включение затрат по ликвидации нанесённого охране природной среды ущерба в цену товара или услуги, которые послужили причиной этого ущерба;

- создание стимула для производителей и потребителей по изменению своего поведения в области производства (потребления) с целью уменьшения загрязнения окружающей природной среды и повышения эффективности использования ресурсов;

- стимулирование экологических инноваций и модернизации производственных процессов и оказания услуг, транспортировки продукции и т.п. с целью как сокращения их негативного воздействия на охрану окружающей природной среды, так и повышения конкурентоспособности национальных производителей на мировом рынке;

- использование доходов от налогов, во-первых, на финансирование природоохранных мероприятий, во-вторых, для снижения налогов на доходы с целью увеличения занятости или корректировки негативных эффектов в экономике от увеличения налогового бремени.

Создание рынка природных ресурсов целесообразно в условиях их дефицитности и возможности получения значительных средств от их продажи. Особенно это актуально для Украины (при наличии огромных природных богатств и дефиците финансовых средств). Развитый рынок ресурсов может позволить активно вовлекать иностранный капитал в природоэксплуатирующие отрасли. Создание бирж природных ресурсов, проведение аукционов, где на конкурсной основе предприниматели могли бы покупать природные ресурсы, право на их разработку или аренду (при жестком экологическом контроле, комплексной экологической экспертизе и экологическом аудите) позволили бы существенно увеличить государственные и региональные доходы от природопользования. Рынок природных ресурсов (прежде всего земли) должен предусматривать создание ипотечной системы, что позволит владельцам ресурсов закладывать их для получения инвестиций в развитие производства.

Проблема совершенствования ценообразования в экономике, прежде

всего в природоэксплуатирующих отраслях, имеет приоритетное значение для совершенствования механизма природопользования. Можно выделить два аспекта этой проблемы.

Во-первых, многие проблемы использования достижений научно-технического прогресса, внедрения малоотходных технологий до недавнего времени наталкивались на неэффективность ресурсосбережения при низких ценах на природные ресурсы. Оказывается гораздо более выгодным было проводить ресурсорасходительную политику и компенсировать отсталость технологий перепотреблением ресурсов. В этих условиях вынужденное повышение цен на многие природные ресурсы в Украине (в рамках изменившейся геополитической ситуации) и более полный учет экологического фактора в цене на продукцию природоэксплуатирующих отраслей конечно же будут стимулировать переход производителей на режим ресурсосбережения.

Во-вторых, цена должна более полно учитывать уровень экологической безопасности продукции. Продукция, чистая в экологическом отношении, должна иметь более низкую цену и быть более предпочтительной для потребителя по сравнению с продукцией, производство которой связано с негативным влиянием на окружающую среду, или которая сама по себе представляет опасность для здоровья человека и природы в процессе потребления или в виде отходов. И здесь необходимо стимулировать дополнительное регулирование с помощью налогов и сборов на экологически опасную продукцию и предприятия (посредством увеличения налоговой нагрузки).

Большие перспективы имеет развитие рыночных механизмов продажи прав на загрязнение. Этот рынок сейчас активно формируется в США. Одним из важнейших принципов такого рынка является право на продажу различного рода выбросов и сбросов. Упрощенная схема такой торговли следующая. В рамках ограниченной территории вводится лимит на определенную сумму выбросов (сбросов) загрязняющих веществ. Данная сумма загрязнений не может быть превышена при новом строительстве. Эта система регулирования загрязнения получила красноречивое название «принцип пузыря» (bubble principle).

В этих условиях вновь строящееся или реконструируемое предприятие, желающее расширить свое производство, попадает в рамки жестких экологических ограничений на возможности собственного увеличения загрязнения окружающей среды в регионе. Поэтому перед предприятием стоит выбор: создать надежную систему очистки у себя или купить право на дополнительное загрязнение у другого предприятия. Решающее влияние на выбор оказывает величина удельных затрат на очистку на самом предприятии и других производствах в регионе.

Кроме США квоты используются примерно в 5-6 государствах. Но только в США существует 8 схем применения квот. Совсем недавно на базе данного мирового опыта появилась так называемая схема «зелёных инвестиций» или целевых экологических инвестиций (ЦЭИ). Целевые экологические инвестиции - это гибридная схема инвестирования в проекты по снижению выбросов парниковых газов, сочетающая в себе элементы двух

механизмов Киотского протокола - торговли квотами и проектов Совместного Осуществления. Свободная торговля, как показывает практика последних лет, будет весьма несвободна. Об этом однозначно говорят правила торговли Европейского Союза и других стран. Проекты Совместного Осуществления (ПСО) имеют свои недостатки, в частности, требование доказать, «дополнительность» деятельности по проекту относительно обычного бизнеса. Это далеко не всегда просто, особенно в странах с переходной экономикой. Неудивительно, что ЦЭИ - изначально российская идея, поддержанная многими зарубежными коллегами. Схема позволяет инвестиционному проекту (или пакету проектов) иметь статус проектов Киотского протокола, что значительно снижает инвестиционный риск и дает возможность гораздо легче изыскать источник финансирования; позволяет быть гораздо свободнее, чем диктуется рамками ПСО; позволяет направить часть средств на социальные и образовательные цели, здоровье населения и охрану природы [16, с. 232].

Другим очень перспективным направлением природоохранной деятельности в Украине может оказаться стимулирование процессов экологизации банков и других финансово-кредитных структур.

Выработка общих подходов к предоставлению банками кредитов с учетом экологических аспектов деятельности предприятий впервые была осуществлена на конференции, организованной программой ООН по окружающей среде (United Nations Environment Programme - UNEP) в 1994 г. В основе согласованных ведущими банками ряда развитых стран подходов лежал учёт при предоставлении кредитных ресурсов и при определении процентной политики экологических рисков, связанных с деятельностью потенциального заемщика. Эти идеи были далее развиты и конкретизированы в деятельности ведущих кредитных учреждений.

Так, Deutsche Bank (Германия) признал необходимым при принятии решений о предоставлении кредитов и определении процентной политики применять не только (жесткие) методы учёта и оценки экологических рисков (например, величину ответственности предприятий вследствие загрязнения почвенно-земельных ресурсов и т.п.), но и так называемые мягкие оценки и индикаторы.

На международном уровне всё больше учитывают экологический фактор такие международные организации как Всемирный банк, Международный валютный фонд и региональные банки развития. Это хорошо видно на примере Всемирного банка. В 90-е годы двадцатого столетия он резко увеличил объемы кредитования экологических программ. В настоящее время половина всех представляемых им займов и кредитов в той или иной степени связана с охраной окружающей среды [17, с.193].

В банковских и финансово-кредитных учреждениях Украины представляется целесообразным введение рейтинга банковского процента в зависимости от экологической надежности природопользования по принципу «кредитной нейтральности». Для экологически опасных предприятий должен вводиться более высокий, а для экологически благоприятных предприятий - более низкий банковский процент. Стимулирующая роль к проведению такого рода финансовой политики финансово-кредитных учреж-

дений страны должна принадлежать государству.

Такого рода система стимулирования и инвестиционные рейтинги широко используются в развитых странах. Известен случай крупной экологической аварии на заводе компании «Юнайтед Карбайд» в Индии, после чего предприятия компании, расположенные в разных частях света как экологически ненадежные, были переведены банковскими учреждениями на существенно более высокий процент кредитования.

В случае введения жестких ставок налогов на загрязнение можно ожидать широкого использования в мировой практике таких покупок прав на загрязнение между различными странами. Данная практика, конечно же, будет благоприятствовать охране окружающей среды на глобальном уровне, борьбе с бедностью, так как такой механизм позволит осуществлять дополнительный приток финансовых ресурсов из развитых стран в развивающиеся, где борьба с загрязнениями гораздо менее капиталоемкая.

Самым проверенным финансовым инструментом в финансово-экономическом механизме экологизации экономики может стать залоговая система или система «залога—возврата». Это хорошо знакомая всем система, когда, покупая какой-нибудь товар, мы оплачиваем также дополнительную стоимость, которая затем возвращается к нам обратно (например, возврат пустых бутылок, все более широко применяемый в различных странах, возврат израсходованных электрических батареек, различного рода пластиковых контейнеров и пр.) Несмотря на простоту, данная схема позволяет снизить поступление отходов в окружающую среду, в том числе и токсичных, сберечь значительные средства и ресурсы за счет утилизации.

Следует подчеркнуть, что в Украине при разработке экологически ориентированных мероприятий должен учитываться весь комплекс факторов, способствующий экологизации экономики. К ним следует отнести: экономические факторы, оказывающие наибольшее воздействие на охрану окружающей среды; законодательную структуру, поддерживающую охрану окружающей среды; современную инфраструктуру управления рынком природных ресурсов; административные меры, направленные на стратегическое планирование, мониторинг и контроль.

Эта совокупность условий и факторов должны быть учтены повсеместно во всех странах мира при внедрении и использования финансово-экономического механизма природопользования.

Проблемы ухудшения состояния окружающей природной среды следует рассматривать в первую очередь как производную несовершенства экологических аспектов рынка. Следует отметить, что в странах с развитой рыночной экономикой обычно выделяют три вида «провалов», как причины ухудшения состояния окружающей среды. Это провалы рынка (market failure), провалы политики (policy failure) и институциональные провалы (institutional failure). Рассмотрим данные группы провалов рынка. Они связаны с отсутствием рынков на многие экологические блага; трудностями, связанными с определением прав собственности на экологические блага; наличием транзакционных издержек; отсутствием знаний и неопределенностью. Провалы рынка также связаны с наличием внешних эффектов - экстерналий.

Экстерналии (внешние эффекты) - это последствия экономической деятельности, которые положительно или отрицательно воздействуют на другую сторону. К сожалению, в сфере охране природы подавляющее число воздействий на среду связано с отрицательными внешними эффектами: различного рода загрязнениями, отходами, разрушением природных объектов и так далее. Производители загрязнений заинтересованы, прежде всего в минимизации своих внутренних издержек, а внешние, экстernaльные издержки они обычно игнорируют.

Таким образом, общество, отдельные люди, предприятия будут вынуждены тратить свои дополнительные средства на ликвидацию возникшего экономико-экологического ущерба. В условиях государственного регулирования посредством налогов и штрафов производители могут интерниализовать все свои затраты. Проблему затрат и издержек, связанных с экстernaлиями, первым исследовал известный английский экономист А.Пигу в 1920 году. Он выделил частные, индивидуальные издержки, социальные издержки в рамках затрат всего общества. Очевидно, что для любого предпринимателя важнейшей целью является минимизация своих частных затрат для увеличения прибыли. При этом производимые загрязнения и отходы не учитываются самим предпринимателем. Соответственно затраты на их устранение не учитываются в себестоимости, выпускаемой продукции и оказываемых услуг.

Анализ экологических составляющих в общей структуре затрат, осуществляется путем сопоставления экологического налога с другими финансово-экономическими инструментами таким например, как штрафы, позволяет разработать более эффективные рычаги контроля охраны окружающей природной среды.

Из вышесказанного вытекает потребность в государственном регулировании экономико-экологических процессов как на микро- уровне и так на макро- уровне. Такого рода государственное регулирование особенно необходимо в Украине при формировании истинно рыночной экономики. Поскольку именно государство ответственно за проведение структурной политики через налоговую политику.

Преобладающую роль, наряду с частным капиталом, в реализации государственной и региональной экологической политики должна играть система государственных и региональных экологических фондов, обеспечивающих финансирование экологически ориентированных инвестиций и системы экологического страхования.

Под экологически ориентированными инвестициями авторы понимают все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в хозяйственную деятельность и направленных на снижение и ликвидацию антропогенного воздействия на окружающую среду; сохранение, улучшение и рациональное использование природно-ресурсного потенциала территорий; обеспечение экологической безопасности страны, прогнозируемое достижение экологического, социального и экономического результатов [18,19].

Кроме налогового, кредитного и инвестиционного инструментов, влияющих на осуществление экологически ориентированных мероприятий,

представляется целесообразным отметить, что охрана окружающей среды должна осуществляться и с помощью формирования страховых фондов, направленных на охрану окружающей среды.

Создаваемые страховые компании позволяют решить ряд экономических задач: компенсировать убытки, образующиеся у застрахованного предприятия и третьих лиц в результате загрязнения окружающей среды; экономически стимулировать предотвращение аварий за счет увеличения противоаварийных затрат; повысить эффективность использования денежных средств, концентрируемых в страховых фондах, и т.д.

Экологическое страхование чаще всего означает страхование гражданско-правовой ответственности владельцев потенциально опасных объектов в связи с необходимостью возмещения ущерба третьим лицам, обусловленного технологической аварией или катастрофой. Его расширительная трактовка включает «всеобъемлющую общую ответственность», предусматривающую защиту страхователя в случае любого возбужденного против него иска, требующего возмещения потерь в результате ущерба собственности. Страхуется предусмотренная законом об уголовной ответственности обязанность (частноправового характера) страхователя возместить ущерб, причиняемый юридическим и физическим лицам в результате воздействия вредных веществ на землю, воздух, воду (и водоемы). Страхуются имущественные убытки, вытекающие из нарушения прав собственности на оборудование и производственную деятельность и права пользования водным пространством или свидетельства о пользовании ими.

Экологическое страхование - это страхование ответственности предприятий за нанесение вреда окружающей среде и третьим лицам вследствие аварийного загрязнения окружающей среды. С другой стороны, экологическое страхование - это механизм защиты экологических прав граждан, защиты имущественных интересов субъектов предпринимательской деятельности, представляющих опасность для окружающей природной среды [20, с. 234].

На современном этапе в Украине отсутствует страхование рисков загрязнения окружающей среды, получившего в мире название «экологическое страхование», однако существует ряд законодательных актов, которые регулируют отдельные вопросы, касающиеся экологического страхования [21, с. 675].

Так, статья 49 Закона Украины «Об охране окружающей природной среды» предусматривает проведение добровольного и обязательного государственного страхования граждан, их имущества, имущества и доходов предприятий, учреждений и организаций на случай вреда, нанесенного вследствие загрязнения окружающей среды и ухудшения качества природных ресурсов. Данное определение является слишком расплывчатым и общим. Выше обозначенный закон не дает четкого определения экологического страхования. Фрагментарно регулируют процесс регулирования экологического страхования такие Законы Украины:

- «О природно-заповедном фонде Украины» (ст. 50);
- «О пестицидах и агрохимикатах» (ст. 9);

- «Об отходах» (ст. 14, 38);
- «Об использовании ядерной энергии и радиационной безопасности» (ст.15-17).

Обязательное экологическое страхование предусматривает, что организация эксплуатирующая опасные производственные объекты, обязана страховать ответственность за причинение вреда жизни, здоровью людей и окружающей природной среде в случае аварии на опасном производственном объекте.

В рамках добровольного экологического страхования страховая компания по данному виду страхования предоставляет страховую защиту гражданской (имущественной) ответственности страхователем за ущерб, причиненный третьем лицам в результате внезапного загрязнения окружающей природной среды.

Принятый 4 октября 2001 года Закон Украины «О внесении изменений в Закон Украины «О страховании» не относит экологическое страхование к обязательной форме страхования. Этот вид страхования может проводиться в добровольной форме. Ст. 7 Закона позволяет относить к обязательному экологическому страхованию такие виды:

- страхование гражданской ответственности оператора ядерной установки за вред, который может быть нанесён вследствие ядерного инцидента;
- страхование гражданской ответственности субъектов ведения хозяйства за вред, который может быть причинен пожарами и авариями на объектах повышенной опасности, в том числе пожароопасные объекты и объекты, хозяйственная деятельность на которых может привести к авариям экологического и санитарно-эпидемиологического характера;
- страхование гражданской ответственности инвестора, в том числе за вред, нанесённый окружающей среде, здоровью людей;
- страхование имущественных рисков при промышленной разработке месторождений нефти и газа;
- страхование ответственности экспортёра и лица, которое отвечает за утилизацию опасных отходов, относительно возмещения вреда, который может быть причинен здоровью человека, собственности и окружающей естественной среде во время трансграничной перевозки и утилизации опасных отходов.

Важно отметить, что в украинской практике определение экологического страхования дается на основе как характеристик, присущих операциям имущественного страхования и страхования ответственности, так и экологических характеристик. Убытками считаются потери, обусловленные поступлением в окружающую среду определенного количества вредных веществ от какого-то источника и образованием у конкретных реципиентов негативных эффектов. Отметим, что страхование аварийного загрязнения окружающей среды ориентируется на риски экологической аварий, величина которых зависит по крайней мере от 5 особо важных составляющих: от объема поступившего вредного вещества, вида реципиента (персонал, сельскохозяйственные угодья, флора, фауна и др.), периода экспозиции (время воздействия вредных веществ на реципиента), времени года и степени экологической

опасности данного вредного вещества.

Основой экономического аспекта компенсации экономического ущерба от экологически опасных аварий и нарушений технологического режима в Украине должна стать гибкая система страховых (резервных экологических фондов). В рамках данной системы предполагается существование, в дополнение друг к другу, страховых фондов предприятий - источников повышенного экологического риска, совместных страховых фондов, формируемых отраслевыми или региональными объединениями таких предприятий, систем обязательного (государственного) и добровольного экологического страхования, осуществляющегося как в рамках смешанного (комплексного) страхования имущественной ответственности предприятий, так и специализированными компаниями. Закон должен предоставлять предприятиям свободу выбора способа обеспечения возмещения экологического ущерба, предусмотрев при этом запрет на деятельность источников повышенного экологического риска без наличия у них страхового полиса или иного документа, гарантирующего минимальный уровень компенсации ущерба от установленного перечня экологических рисков. Естественно, что создание системы страховых экологических фондов в Украине должно быть ориентированным на реальные возможности экономического возмещения экологического вреда без ущерба для устойчивого социально-экономического развития регионов и отраслевых комплексов на данном отрезке времени. Дело не только и не столько в масштабах возмещения экологического ущерба, сколько в гарантированности (неотвратимости) такого возмещения. Не меньшее значение имеет обеспечение с помощью страховых экологических фондов экономической заинтересованности предприятий в снижении экологического риска их хозяйственной деятельности.

Мировой опыт свидетельствует о том, что объектами экологического страхования прежде всего должны стать предприятия химической, нефтяной и газовой промышленности, трубопроводный транспорт нефти, газа и нефтепродуктов, объекты железнодорожного транспорта, а первоочередными регионами – территории с наибольшим сосредоточением указанных источников повышенной экологической опасности.

Еще в 50-х годах во многих странах Запада уже были положены законодательные базы экологического страхования по ответственности за наложение ущерба окружающей среды. Если раньше эти риски были застрахованы в рамках общего страхования ответственности и страховалась только события, неожиданно возникающие в результате несчастных случаев, то сегодня страхованию подлежат два вида загрязнения – случайное и постепенное, и во многих странах существуют отдельные полисы для данных видов страхования.

Для экологического страхования весьма важно в максимальной степени конкретизировать состав и границы ущерба, возмещаемого третьим лицам. Зарубежный опыт показывает, что возмещению подлежат затраты третьих лиц на очистку загрязненной территории (акватории), затраты на восстановление здоровья пострадавших людей и восстановление нарушенных экосистем (лесных и др.), прочие затраты третьих лиц, индуцированные страхованием.

вым событием (эвакуация и другие виды помощи пострадавшему населению, дополнительные затраты предприятий и организаций).

Выводы. В результате исследования основных направлений развития финансовых инструментов экологизации экономики следует сделать основной акцент на следующих выводах:

- экологизация экономики Украины и её отдельных регионов предусматривает совершенствование государственного управления в сфере природопользования и охраны окружающей среды и механизма привлечения инвестиций на данные цели. Это связано с выработкой целостной и взаимоувязанной финансово-экономической политики, соответствующей принципам устойчивого развития;
- следует выделить три аспекта реализации финансово-экономической политики охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов - прямое регулирование (государственное воздействие), экономическое стимулирование (рыночные механизмы) и смешанные механизмы. Как следует из практики, решать экологические проблемы только на базе государственного регулирования или только на основе рынка не удается. Имеется ряд принципиальных причин, определяющих «провалы»: рынков (экстерналии, отсутствие или политика необоснованного занижения или завышения цен, также неопределенность прав собственности и другие); политики (например, субсидии и налоги в области охраны окружающей среды и использования природных ресурсов). В связи с этим наиболее приемлемыми представляются смешанные механизмы, позволяющие реализовать эколого-экономическую политику на основе государственного регулирования и рыночных инструментов;
- в условиях формирования рыночной экономики можно выделить следующие ключевые аспекты, которые формируют базис финансово-экономического механизма природопользования и способствуют экологизации экономики: платность природопользования, создание действенной системы инструментов экономического стимулирования окружающей природоохранной деятельности, создание системы рынков и развитой инфраструктуры природных ресурсов, совершенствование ценообразования с учетом экологического фактора, внедрение инструмента продажи прав на загрязнение окружающей природной среды, системы «залог - возврат», экологического страхования и т.д.

Литература

1. Акимова Т.А. О причинах нечувствительности экономической теории к экологическому кризису // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємства та організація виробництва. - 2005. - № 3(23). - С. 59-69.
2. Долішній М.І. Регіональні аспекти екологізації економіки // Науковий вісник : Екологізація економіки як інструмент сталого розвитку в умовах конкурентного середовища. - Львів: НЛТУУ. - 2005, вип.15.6. - С.103-111.
3. Браун Л. Экоэкономика: Как создать экономику, оберегающую планету / Вступ.сл. В.И.Данилова-Данильяна: Пер. с англ. - М.: Весь мир, 2003. - 392 с.
4. Синякевич І., Ковалишин В. Екологізація торгівлі: погляд крізь призму екологічної політики // Региональна економіка. - 2005. - № 2. - С. 172-177
5. Беляев Ю.К. Об экологизации производства. Проблемы экологии - Львов, 1986.- 95 с.
6. Львов Д.С. Путь в ХХI век: Стратегические проблемы и перспективы российской экономики. - М.: Фонд «Развитие и окружающая среда», 2000. - 652 с.
7. Мищенко В. Экоресурсные платежи в Украине // Экономика Украины. - 1998. - № 10. - С. 59-63.
8. Мельник Л.Г. Экологическая экономика: Учебник. - Сумы: ИТД «Университетская книга», 2001. - 350 с.
9. Сахаев В.Г., Шевчук В.Я. Економіка і організація охорони навколошнього середовища. - Київ.Вища школа, 1995. - 272 с.
10. Кашенко О.Л. Фінансово-економічні основи природокористування. - К.: Вища школа, 1999. - 304 с.
11. Экологический менеджмент / Н.В.Пахомова, А.Эндрес, К.Рихтер. - СПб.: Питер, 2003. - 544 с.
12. Третягубчук В., Веклич О. Необходимость эколого-экономической модели рыночных реформ в Украине // Экономика Украины. - 1997 . - №4. - С. 12-23.
13. Галушкина Т.П., Харичков С.К. Экологический менеджмент в Украине - реалии и перспективы: Монография. - Одесса: ИПРЭЗИ НАНУ,1998. - 108 с.
14. Андреева Н.Н. Теоретические основы экологического реформирования налоговой и учетной систем в условиях трансформации экономики Украины // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 89-1. - Донецьк, ДонНТУ, 2005. - С. 184-194.
15. Андреева Н.Н. Механизмы мотивации экологически ориентированных инвестиционных процессов в Украине // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Выпуск 56. - Донецк, ДонНТУ, 2003. - С. 71-78.
16. Андреева Н.Н. Стимулирование экологизации инвестиционной деятельности в Украине на государственном и региональном уровнях управления // Труды Одесского политехнического университета : Научный и производственно-практический сборник по техническим и естественным наукам.- Одесса, 2004.-- Спецвыпуск в 3-х т. - Т.2.- С. 231-235.
17. Андреева Н.Н. Экологические аспекты развития финансового менеджмента в Украине с учетом международного опыта и в рамках экологизации инвестиционной деятельности // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 84 - Донецьк, ДонНТУ,2004. - С. 189-200.
18. Харичков С.К., Андреева Н.Н. Вопросы активизации экологоориентированных инвестиционных процессов // Инвестирование экономики Украины в условиях рынка. Сборник научных работ. - ИПРЭЗИ НАН Украины. - Одесса. - 1998. - С. 3-6.
19. Андреева Н.Н., Харичков С.К. Экологоориентированные инвестиции в системе обеспечения ресурсно-экологической безопасности: Монография. - Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2000. - 196 с.
20. Лук'яніхін В.О. Екологічний менеджмент у системі управління збалансованим розвитком: Монографія. - Суми: ВТД «Університетська книга», 2002. - 314 с.
21. Основи екології. Екологічна економіка та управління природокористуванням: Підручник / За заг.ред д.е.н., проф.Л.Г. Мельника та к.е.н. М.К. Шапочки. - Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. - 759 с.

РАЗРАБОТКА МАРКЕТИНГА ОТНОШЕНИЙ С ПОТРЕБИТЕЛЯМИ

Аннотация. В статье представлены маркетинговые концептуальные подходы к интегрированной деятельности автономных предприятий в условиях устойчиво функционирующей рыночной экономики.

Ключевые слова: маркетинговые отношения, поставщик, потребитель, сделка, купля-продажа.

Введение. Основная маркетинговая аксиома, примененная к осуществляемым на рынке сделкам купли-продажи, состоит в том, что рыночный субъект, выступающий в роли продавца какого-либо продукта, может и должен достигать поставленные цели, ориентируясь на потребности другого рыночного субъекта, выступающего в качестве покупателя этого продукта. Под продуктом понимаются преимущественно товары, услуги, работы; отметим, что уже сформировались и широко используются такие понятия, как «маркетинг территорий», «маркетингидей», «маркетинг личности», «политический маркетинг» и другие, где продукт весьма специфичен. Рыночными субъектами, выступающими на рынке в роли продавца, являются и изготовители продукта, и посредники, осуществляющие перепродажу этого продукта. Рыночные субъекты, выступающие на рынке в роли покупателя продукта, – это и предприятия, покупающие его для целей производственного потребления, и посредники, приобретающие продукт для последующей перепродажи, и индивидуальные потребители, покупающие продукт для конечного потребления. В роли покупателей и продавцов могут выступать как предприятия, так и люди. Но вне зависимости от того, кто именно – предприятие или человек – выступает в качестве продавца и потребителя, для того, чтобы состоялась сделка купли-продажи, необходимо, чтобы продавец предложил продукт, наилучшим образом соответствующий потребностям покупателя. Соответственно, традиционно в качестве основных понятий в маркетинге рассматриваются: нужды, потребности, запросы, товары и услуги, обмен, сделки.

Для того, чтобы сфокусироваться на интересах потребителя наилучшим образом, продавец должен не только изготовить или купить у поставщика соответствующий продукт, но и суметь предложить его потребителю на рынке. Следовательно, речь идет о целом комплексе решений, известных в маркетинге под названием маркетинг-микс или комплекс маркетинга. В классическом виде этот комплекс складывается из решений относительно собственно продукта, цены, распределения и продвижения продукта на рынке. В специальной литературе по маркетингу возможным решениям в рамках маркетинг-микса уделяется значительное внимание – в качестве объемных и самостоятельных разделов в специальной литературе представлены возможные решения относительно продукта, цены, распределения и продвижения. Таким образом, зачастую имеет место ориентация на маркетинг сделок между продавцом и покупателем на рынке. Все решения рассматриваются как возможные и принимаемые одной стороной, участвующей в сделке купли-

продажи – продавцом, исходя из потребностей другой стороны – покупателя. При этом нередко оговаривается, что маркетинг сделок не предполагает ориентацию продавца на разовую сделку, а, наоборот, ориентирован на повторяющиеся сделки и формирование длительных отношений между продавцом и покупателем. Но вне зависимости от того, имеет ли место разовая или повторяющаяся сделка, набор маркетинговых инструментов в наиболее распространенном варианте – продукт, цена, распределение и продвижение – неизменен и предполагает ориентацию на взаимодействие в рамках сделки (сделок) двух сторон – продавца и покупателя. И только при рассмотрении возможных решений относительно организации распределения продукта на рынке упоминается о возможности согласованного поведения изготовителей продукта и посредников, участвующих в канале распределения этого продукта. Результатом такого взаимодействия должно являться решение проблемы обеспечения доступности продукта (по месту возможного приобретения) для потребителя. В разных источниках совокупность рыночных субъектов – изготовителей продукта и посредников в каналах распределения продукта – осуществляющих согласованное поведение на рынке и ориентированных на конечного потребителя, называют вертикальными маркетинговыми системами или координированными сбытовыми структурами.

Постановка задачи. Исходя из набора и содержания вопросов, рассматриваемых во многих источниках по маркетингу, можно сделать вывод о том, что по-прежнему актуальна и достаточно распространена ориентация на маркетинг сделок купли-продажи, заключаемых между двумя сторонами на рынке – продавцом и покупателем. Основными признаками маркетинга сделок являются:

- наличие автономно действующего на рынке продавца какого-либо продукта. Продавец является субъектом маркетинговой деятельности, то есть осуществляет маркетинговые функции, адаптируя в конечном итоге комплекс маркетинга к потребностям покупателя;
- наличие автономно действующего на рынке покупателя – носителя определенной потребности, удовлетворяемой продуктом продавца;
- ориентация продавца на максимально выгодные условия отдельно взятой сделки (или – повторяющихся сделок) купли-продажи, позволяющие достигать цель своего функционирования за счет удовлетворения потребности покупателя и/или потребителя.

Результаты. Основным недостатком маркетинга сделок, даже при рассмотрении повторяющихся во времени сделок, является искусственное разрывание объективно существующей на рынке, последовательно и взаимосвязано совершающей цепи сделок. Отношения между продавцом и покупателем рассматриваются как самодостаточные и относительно изолированные. Например, существуют сделки между поставщиком материальных ресурсов и предприятием – покупателем этих ресурсов. Одна из сторон выступает в качестве продавца, другая – в качестве покупателя продукта. Продавец продукта (материальных ресурсов) фокусируется на потребностях покупателя своего продукта и формирует соответствующий комплекс маркетинга. Покупатель материальных ресурсов использует их

для производства продукции, которую, в свою очередь, предлагает на рынке, выступая уже в качестве продавца. Покупателями по отношению к предприятию в этом случае могут выступать как посредники в каналах распределения, так и конечные потребители продукции. Цепь аналогичных рассуждений может быть продолжена адаптировано к составу производственно-сбытовой цепи, участники которой последовательно создают и/или увеличивают ценность конечного продукта для конечного потребителя. Маркетинг сделок разрывает объективно существующую на рынке цепь сделок, приводящую к предложению на рынке конечного продукта, и ориентирует участников этой цепочки на индивидуальные действия и решения, обусловленные необходимостью удовлетворения потребности ближайшего участника в цепи последовательных сделок - непосредственного покупателя и потребителя.

Альтернативным вариантом маркетингу сделок является маркетинг отношений. В условиях относительно стабильного и прогнозируемого развития рыночной ситуации предприятия как основные рыночные субъекты становятся заинтересованными не в осуществлении отдельных и даже повторяющихся сделок купли-продажи со своими непосредственными контрагентами, но в формировании долговременных отношений по всей цепи сделок. Все чаще долговременные партнерские отношения рассматриваются в качестве еще одного из важных понятий в маркетинге. Возникли концепции маркетинга партнерских отношений, маркетинга взаимодействия. Как показывает анализ, приоритетное внимание в маркетинге партнерских отношений и маркетинге взаимодействия уделяется формированию и поддержанию длительных дуальных отношений между продавцом и потребителем. При этом рассматриваются вопросы оценки важности отдельных конечных потребителей (групп потребителей) продукта для предприятия, оценки удовлетворенности потребителей, способы удержания потребителей и др. Таким образом, опять-таки имеется в виду все тот же маркетинг сделок с акцентом на повторные сделки с конечным потребителем. Как и в маркетинге сделок, собственно продавец является абстрактным лицом - это может быть и производитель продукта, и оптовый или розничный продавец. Такое абстрагирование от того, кто именно осуществляет продажу продукта, приводит к тому, что из поля зрения выпадают важные вопросы. Например, производитель и розничный продавец обладают разными возможностями по части адаптации продукта к потребностям конечного потребителя. Производитель может модифицировать сам продукт, вносить конструкторские изменения, изготавливать продукт из других материалов, приобретенных у другого поставщика и т.д. Компетенция розничного продавца - уровень обслуживания конечного потребителя в процессе продажи, назначение розничной цены, использование некоторых средств продвижения продукта. Абстрактное рассмотрение некоего продавца продукта, как участника сделки с конечным потребителем, приводит к абстрагированию и от возможностей этого продавца по адаптации продукта. Одной из проблем, вытекающих из логики маркетинга сделок, является возможность возникновения конфликтов, например, между производителем и перепродавцом продукта или производителем и поставщиком матери-

альных ресурсов. В основе этих конфликтов – различные представления упомянутых участников сделок о том, где, как и кому надо продавать продукт, как продвигать его на рынок, какой должна быть цена приобретения продукта конечным потребителем.

Направлением решения обозначенных проблем является развитие традиционной концепции маркетинга отношений в направлении увеличения количества участников сделок и количества самих сделок, а также скординированности действий широкого круга участников маркетинга отношений на основе ориентации на потребности конечного потребителя, замыкающего производственно-сбытовую цепочку.

Маркетинг отношений с конечными потребителями, безусловно, важен для предприятий, изготавливающих и продающих продукт конечному потребителю. Но ограничиваться только рассмотрением отношений между предприятиями - изготавителями конечного продукта, продавцами этого продукта и конечными потребителями продукта – значит, сконцентрироваться на рассмотрении только одной, важной, но частной, совокупности отношений на рынке. Длительные, устойчивые, взаимовыгодные отношения между изготавителем конечного продукта и его потребителями - признак лояльности именно конечных потребителей по отношению к продукту или предприятию, гарантия повторных сделок. Но большинство предприятий выступают на рынке одновременно и в качестве продавцов своей продукции (или продукции другого предприятия) и в качестве покупателей. Тот факт, что изготавители конечного продукта, с одной стороны, ориентируются на потребности конечного потребителя этого продукта, а, с другой стороны, зависят от поставщиков производственных ресурсов, позволяет сделать вывод о необходимости распространения концепции маркетинга партнерских отношений за рамки взаимоотношений между изготавителем конечного продукта и потребителем этого продукта. Речь должна идти о формировании и развитии долговременных взаимовыгодных отношений в более широком понимании - прежде всего, между предприятиями поставщиками ресурсов, изготавителями конечного продукта, посредниками в канале распределения этого продукта. Перечень участников такого рода отношений не является закрытым - он может включать транспортные предприятия, сервисные предприятия и другие, влияющие на формирование отношения к конечному продукту со стороны потребителя.

Вопросы взаимодействия, координации действий нескольких предприятий рассматриваются сегодня с разных точек зрения. Так, в теории интеграции и, в частности, вертикальной интеграции, рассматриваются экономические мотивы интеграции, пределы интеграции, достоинства и недостатки интеграции предприятий, под интеграцией имеется в виду углубление сотрудничества между предприятиями, развитие связей между ними. В логистике широко распространена концепция управления цепями поставок (SCM), рассматривающая возможности управления отношениями между поставщиками, изготавителями и посредниками в части, зависящей от выполнения логистических функций и операций (транспортировка, хранение, управление запасами и т.д.).

Представляется актуальным рассмотрение вопросов формирования и развития долговременных и взаимовыгодных отношений между предприятиями с точки зрения маркетинга. Это означает, во-первых, что необходимо рассматривать отношения «предприятие - поставщик», «предприятие - посредник», «предприятие - потребитель» не порознь, а как комплекс взаимосвязанных межорганизационных отношений. Соответственно, изменяется и роль маркетинга на предприятиях - акцент делается на формировании и поддержании отношений с различными партнерами. Во-вторых, формирование и развитие межорганизационных отношений должно осуществляться на основе маркетинговой аксиоматики и, прежде всего, на основе ориентации на удовлетворение потребности конечного потребителя. Поставщики, изготовители, посредники формируют долговременные партнерские отношения друг с другом, исходя из необходимости ориентации на конечного потребителя. В таблице 1 представлено сравнение концепций маркетинга сделок, маркетинга отношений и предлагаемого направления развития маркетинга отношений.

Таблица 1
Сравнение маркетинга сделок, существующих представлений о маркетинге отношений и предлагаемого развития маркетинга отношений

Критерии сравнения	Маркетинг сделок	Традиционный маркетинг отношений	Предлагаемое развитие маркетинга отношений
Число рассматриваемых субъектов	Два - продавец и покупатель/потребитель	Два - продавец и конечный потребитель. Оговаривается, что следует учитывать интересы, в частности, акционеров и др. случаев.	Более двух. Один из них - конечный потребитель. Другие - скоординированно действующие участники производственно-сбытовой цепи. Два участника - частный случай.
Приоритетный экономический интерес продавца	Максимизация продавцом прибыли за счет формирования выгодных условий совершения разовой (как вариант - повторяющейся) сделки купли-продажи.	Максимизация продавцом прибыли за счет привлечения и удержания потребителей, совершение множественных сделок купли-продажи.	Максимизация совокупной прибыли всех участников производственно-сбытовой цепи.
Ключевой рыночный ориентир	Потребности конечного потребителя, участника конкретной сделки купли-продажи.	Потребности конечного потребителя, рассматриваемые как развивающиеся в процессе совершения сделок купли-продажи.	Потребности конечного потребителя, рассматриваемые как развивающиеся и удовлетворяемые усилиями всех участников производственно-сбытовой цепи.
Управление маркетинговой деятельностью	Осуществляется в рамках предприятия-продавца.	Осуществляется в рамках предприятия-продавца.	Осуществляется на уровне производственно-сбытовой цепи. Как вариант - маркетинговый аутсорсинг.

Формирование и развитие комплекса межорганизационных отношений в производственно-сбытовой цепочке может рассматриваться как основа квазивертикальной интеграции, когда акцент переносится на известные вертикальные ограничения в управлении, предусматриваемые контрак-

том. В результате экономически самостоятельные предприятия оказываются объединенными в квазивертикальную интегрированную структуру на основе контрактов. Интегрируемое производство и распределение осуществляется в этом случае формально самостоятельными предприятиями на основе долговременных контрактов.

Координация в рамках предприятий, интегрированных квазивертикально, отлична, с одной стороны, от координации, осуществляющейся атомизированными и ориентированными на сделку и собственные интересы предприятиями, с другой стороны, и от жесткой внутрифирменной иерархической координации, возникающей при слияниях и поглощениях. Таким образом, квазинтегрированные предприятия занимают промежуточное положение между известными диаметральными противоположностями, сформулированными О. Уильямсоном как дилемма «фирма - рынок».

Формирование и развитие долговременных и взаимовыгодных отношений между предприятиями на основе маркетинговой логики изменяет и само представление о предприятии и его маркетинговой среде. В определенном смысле можно говорить о том, что размываются границы предприятия, изменяется набор внутренних, по отношению к предприятию, управляемых факторов. Внешние факторы - неуправляемы предприятием. Но в условиях квазивертикальной интеграции на основе маркетинговой логики предприятие становится все более зависящим от партнеров и отношений с партнерами. И наоборот, предприятие все в меньшей степени контролирует свои ресурсы и деятельность, и все в большей степени поддаются управлению со стороны предприятия та факторы и ресурсы, которые ранее считались внешними, неуправляемыми. Если в традиционном представлении о маркетинговой среде в состав маркетинговой микросреды включаются поставщики, посредники, потребители продукции предприятия, то применительно к квазинтегрированным предприятиям вышеперечисленные элементы среды становятся, по сути, частью внутренней среды. Предприятия, ранее существовавшие на рынке как самостоятельные, автономные и ориентированные на непосредственного потребителя своей продукции, и в этом смысле их можно считать маркетинговоориентированными предприятиями, становятся в результате интеграционных процессов, базирующихся на маркетинговой логике, элементом системы квазивертикальноинтегрированных предприятий, ориентирующейся на конечного потребителя готовой продукции. Система квазивертикальноинтегрированных предприятий также является ориентированной на маркетинг, поскольку интересы потребителя, только на этот раз - конечного, в определенном смысле противостоящего системе предприятий, являются основным ориентиром при согласовании действий квазивертикальноинтегрированных предприятий.

Вывод. В условиях устойчиво функционирующей рыночной экономики основной акцент развивающейся маркетинговой концепции перемещается на интегрирование деятельности автономных предприятий на основе маркетинговой логики, рассмотрение деятельности предприятия не как атомизированного хозяйственного звена, а как одного из участников системы квазивертикальноинтегрированных предприятий. Координация деятельности участников такой системы в рыночных условиях не может быть до-

тигнута ни через централизованный план, ни через организационную иерархию. В то же время эта координация не может быть и чисто рыночной. На ее месте возникает координация, основанная на коммуникациях между предприятиями участниками системы.

Литература

1. Захарченко В.И. Менеджмент во внешнеэкономической деятельности. - Харьков: Одиссей. - 2003. - 384 с.
2. Захарченко В.И., Кузнецов Э.А. Стратегический маркетинг на предприятиях. - Одесса: Наука и техника. - 2005. - 236 с.

Ясеновая И.Б.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ИНВЕНТАРИЗАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. Показаны особенности проведения процесса инвентаризации на примере предприятий общественного питания.

Ключевые слова: предприятие, инвентаризация, бухгалтерский учет, ущерб, убыль.

Введение. Инвентаризация активов и обязательств является одним из действенных средств внутреннего контроля предприятий общественного питания. Инвентаризация лежит в основе бухгалтерского учета и без нее очень трудно представить работу бухгалтера. Да и в теории на протяжении многих десятилетий бухгалтеры спорят о ее месте в учете.

Инвентаризация как метод бухгалтерского учета насчитывает не менее шести тысяч лет, однако само слово инвентаризация появилось в 1931 г. в журнале "Вестник Академии наук" (№ 8).

До этого пользовались другими терминами: проверка, пересчет, учет, переучет и т.п.

В процессе реформирования бухгалтерского учета в рамках Международной программы стандартизации бухгалтерского учета особенно остро стоят вопросы обеспечения правильной его организации и контроля.

Инвентаризация (от лат. *inventarium* - опись имущества) - сверка фактического наличия имущества и кредиторской задолженности организации с данными бухгалтерского учета.

Постановка задачи. Инвентаризация - это не что иное, как средство установления истины в данных бухгалтерского учета. Первичные документы несут информацию о произошедших фактах хозяйственной жизни. Однако бухгалтер оказывается отделен от этих фактов барьером первичной документации. Поэтому инвентаризация позволяет бухгалтеру проверить правильность и полноту отражения в бухгалтерском учете фактов хозяйственной жизни [2, с. 7].

В соответствии со статьей 10 Закона о бухгалтерском учете, а также Положением по ведению бухгалтерского учета и отчетности инвентаризация имущества и обязательств проводится для обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и отчетности организации.

Общий порядок проведения инвентаризации имущества и финансовых обязательств и оформления результатов инвентаризации установлен Методическими указаниями по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, утвержденными приказом Минфина Украины.

Результаты. Применяемый организациями общественного питания порядок проведения инвентаризации может быть закреплен в отдельном внутреннем нормативном документе (положении о порядке проведения инвентаризации, являющемся приложением к учетной политике организации).

Положение о порядке проведения инвентаризации, кроме общих сведений, касающихся нормативного регулирования, целей и задачи оснований проведения инвентаризации, должно содержать ответы на ряд практических вопросов, которые возникают при организации инвентаризационных мероприятий на предприятиях общественного питания.

В частности, положение о порядке проведения инвентаризации должно устанавливать:

- участников инвентаризации и их основные функции;
- порядок подготовки к инвентаризации;
- порядок определения объемов наливных продуктов, навалочных материалов;
- виды применяемых инвентаризационных документов;
- порядок документооборота и оформления результатов инвентаризации;
- порядок урегулирования инвентаризационных разниц.

В условиях появления и развития различных форм собственности, перехода всей экономической системы общества на рыночные отношения, предприятия общественного питания, в основном, принадлежат частным собственникам, поэтому инвентаризация служит как цели обеспечения собственника необходимыми сведениями о наличии и состоянии имущества, так и средством охраны его интересов в случае противоправного посягательства на них.

В связи с этим необходимо правильно и качественно проводить инвентаризационные проверки. Для этого нужно в состав рабочих инвентаризационных комиссий включать работников юридического отдела, экономического, технического, а также представителей службы внутреннего аудита и представителей независимых аудиторских компаний.

Определение веса (объема) навалочных товаров (наливных продуктов) допускается производить на основании обмеров и технических расчетов. Для составления таких расчетов нужны специальные знания в области математики. Не каждый работник бухгалтерии сможет составить такой расчет.

Пример: Необходимо определить массу подсолнечного масла в бочке, характеризующейся следующими показателями: диаметр 30 см, высота уровня масла в бочке - 50 см. Масса 1 л масла равна 0,92 кг.

Для того, чтобы определить фактическую массу на дату инвентаризации необходимо вначале измерить объем продукта по формуле

$$3,14 (\text{«пи»}) \times R (\text{величина радиуса в квадрате}) \times H (\text{высота уровня}).$$

Эта величина составит $3,14 \times 15 \times 15 \times 50 = 35,3 \text{ куб.дм.}$

Масса = объем \times плотность = $35,3 \times 0,92 = 32,47 \text{ кг.}$

Для качественного проведения инвентаризации на предприятиях общественного питания при формировании рабочих инвентаризационных комиссий и групп рекомендуется придерживаться следующего правила: одно и то же лицо не может назначаться два года подряд председателем комиссии или группы, занимающейся проверкой материальных ценностей, которые закреплены за одним и тем же материально-ответственным лицом.

Успешному проведению инвентаризации способствует соблюдение ряда требований (рис.1).

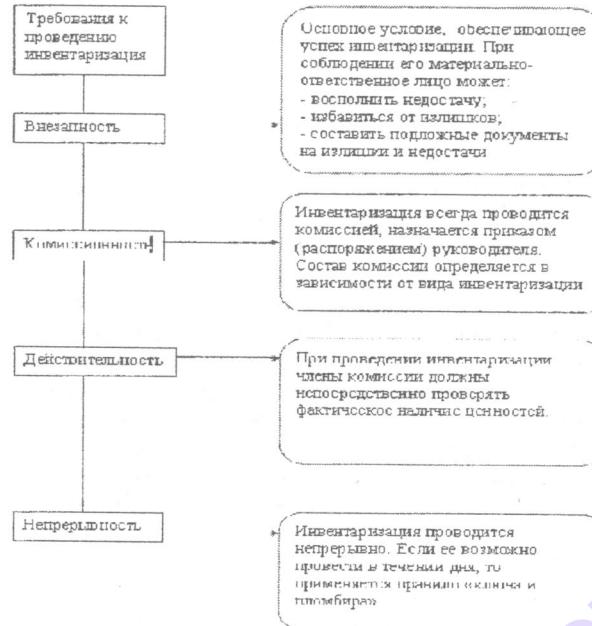


Рис.1. Требования к проведению инвентаризации

Если вследствие проведения инвентаризации на предприятиях общественного питания не выявлены отклонения данных бухгалтерского учета от реальной жизни, всегда имеются факты как небрежности ведения учета, так и не нашедшие отражения в его системе (хищени, пересортица, порча ценностей и т.д.)

Необходимо обратить внимание на порядок отражения естественной убыли при инвентаризации.

Как представляется, для целей бухгалтерского учета могут использоваться нормы естественной убыли, определенные действующими на сегодняшний день нормативными актами.

В соответствии с Налоговым кодексом Украины определено, что в целях налогообложения по налогу на прибыль признаются потери от недостачи и (или) порчи при хранении и транспортировке товарно-

материальных ценностей в пределах норм естественной убыли, установленных в порядке, установленном КМ Украины.

Однако до настоящего времени такие нормы не утверждены, что не позволяет принимать в уменьшение налоговой базы налогу на прибыль недостачи товаров и прочего имущества в пределах норм убыли.

Следует учесть, что из-за этого в бухгалтерском учете возникнут постоянные разницы, которые придется отражать согласно ПБУ.

В свою очередь, на основании (1) в уменьшение налоговой базы по налогу на прибыль, могут быть отнесены недостачи материальных ценностей в случае отсутствия виновных лиц, а также убытки от хищений, виновники которых не установлены.

Факт отсутствия виновных лиц должен быть документально подтвержден уполномоченным органом государственной власти. В случае, если ущерб нанесен хищением, основанием для списания является копия постановления в возбуждении уголовного дела по данному факту, выданного органом, возбудившим уголовное дело. По мнению автора, в данной ситуации ожидать окончания расследования и судебной процедуры нет необходимости. Если впоследствии виновные лица будут найдены и нанесенный ущерб возмещен, то сумма возмещения в налоговом учете будет включена в налоговую базу по налогу на прибыль.

Выводы. Таким образом, инвентаризация, лежащая в основе бухгалтерского учета, является крайне важной составляющей таких важных сейчас для украинских предприятий процессов, как реорганизация и реструктуризация.

Данная статья написана в рамках выполнения НИР: «Научное обеспечение реструктуризации ООО «ИСРЗ» (№ ГР.0105У000644).

Литература

1. Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” // Інвест-газета. Нормативна база. - 2006. - № 38.
2. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” // Інвест-газета. Нормативна база. - 2006. - № 41.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Албу Алексей Дмитриевич

Андреева Елена Николаевна

Андреева Наталья Николаевна

Бондаренко Ольга Владимировна

Брайко Марина Герольдовна

Бревнов Алексей Алексеевич

Ганжуренко Ирина Валерьевна

Захарченко Виталий Иванович

Захарченко Юлия Витальевна

Иванищева Алёна Владимировна

Киладзе Гурам Сосоевич

Ковбасюк Дмитрий Анатольевич

Костромин Сергей Александрович

Костючек Ольга Михайловна

Лазарева Евгения Вячеславовна

Лапин Евгений Васильевич

Литвин Николай Лукич

Меркулов Николай Николаевич

Ниценко Виталий Степанович

Ноур Денис Валентинович

Рудык Андрей Михайлович

Садовская Ирина Игоревна

Сова Светлана Константиновна

студент ОНУ им. И. Мечникова
аспирантка Института проблем рынка и
экономико-экологических исследований
НАНУ

к.э.н., с.н.с. Института проблем рынка и
экономико-экологических исследований
НАНУ

аспирант кафедры экономики и управле-
ния ОНУ им. И. Мечникова
соискатель Института проблем рынка и
экономико-экологических исследований
НАНУ

к.э.н., с.н.с. Института проблем рынка и
экономико-экологических исследований
НАНУ

преподаватель Ильичёвского института
ОНУ им. И. Мечникова

д. э. н., профессор ОНУ им. И. Мечниково-

ва
студентка ОНУ им. И. Мечникова
ассистент кафедры экономики и управ-
ления ОНУ им. И. Мечникова

аспирант ОНУ им. И. Мечникова
аспирант ОНУ им. И. Мечникова
ассистент кафедры экономики и управ-
ления ОНУ им. И. Мечникова

аспирант кафедры экономики и управле-
ния ОНУ им. И. Мечникова

к.э.н., с.н.с. Института проблем рынка и
экономико-экологических исследований
НАНУ

д. э. н., народный депутат Украины
к.мед.н., доцент кафедры экологии Из-
маильского государственного гуманитар-
ного университета

к. э. н., докторант кафедры экономики и
управления ОНУ им. И. Мечникова

преподаватель Ильичевского института
ОНУ им. И. Мечникова

аспирант кафедры экономики и управле-
ния ОНУ им. И. Мечникова

преподаватель Одесского государствен-
ного аграрного университета

аспирант кафедры экономики и управле-
ния ОНУ им. И. Мечникова

аспирант кафедры экономики и управле-

ния Филатов Кирилл Дмитриевич

Халикян Наталья Викторовна

Харичков Сергей Константинович

Чумакова Светлана Викторовна

Ясеновая Ирина Борисовна

ния ОНУ им. И. Мечникова
аспирант ОНУ им. И. Мечникова
студентка Одесского национального по-
литехнического университета
д.э.н., профессор Института проблем
рынка и экономико-экологических
исследований НАНУ
аспирант кафедры экономики и управле-
ния Одесского национального универси-
тета им. И. Мечникова
аспирант Одесской национальной акаде-
мии связи им. А. Попова

Наукове видання

РИНКОВА ЕКОНОМІКА:
сучасна теорія і практика управління

Том 9

(Випуск 13 – Соціальна
відповідальність бізнесу
та інституціональні новації)

Науковий редактор
збірника: д.е.н., проф. В.І. Захарченко
Коректор О.С. Мазур
Комп'ютерна підготовка С.О. Костромін

Підписано до друку 01.07.07. Формат 60х90/16

Виготовлено з наданого оригінал-макета

Папір друкарський. Обсяг 14,5 д.а. Наклад 300 прим. Зам. №08/07

Видавництво: ФОП "БВВ"

(Свідоцтво ДК №2783 від 02.03.2007 р.)

email: fop.bvv@gmail.com

тел. (048) 743-90-17, 743-13-93