

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА
ІНСТИТУТ МАТЕМАТИКИ, ЕКОНОМІКИ І МЕХАНІКИ

**Закономірності розвитку підприємств в
умовах невизначеності економічного
середовища**

Монографія

ОДЕСА
ОНУ
2015

УДК 338.1:061.5(477)
ББК 65.9(4Ук)29

Рекомендовано до друку Вченою радою ОНУ
імені І. І Мечникова.
Протокол № 3 від 25 листопада 2014 р.

Рецензенти:

В. М. Мельник, доктор економічних наук, професор, проректор з наукової роботи Європейського університету, м. Київ;

О. В. Шибаніна, доктор економічних наук, професор, декан факультету менеджменту Миколаївського національного аграрного університету;

О. Г. Янковий, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Одеського національного економічного університету.

Автори:

О. В. Горняк (вступ, розд. 1, 2, висновки); **Н. В. Бичкова** (розд. 2);
І. А. Ломачинська (розд. 3); **О. В. Копилова** (розд. 4); **Ду Чуньбу** (розд. 5);
О. А. Макеєва (розд. 6); **Н. М. Крючкова** (розд. 7); **І. П. Скороход** (розд. 8).

Закономірності розвитку підприємств в умовах невизначеності економічного середовища: монографія / За заг. ред. О. В. Горняк. – Одеса: «Одеський національний університет імені І. І. Мечникова», 2015.– 216 с.

ISBN 978-617-689-126-0

У монографії розкриті закономірності та тенденції розвитку сучасних підприємств, визначені принципи дослідження, детермінанти впливу фінансової архітектури підприємств, роль акціонерного капіталу в їх розвитку та особливості функціонування і розвитку малих і середніх підприємств у сучасній економічній системі.

Розрахована на викладачів, наукових працівників, аспірантів, студентів, а також на усіх, хто цікавиться проблемами сучасної економічної теорії і практики господарювання.

УДК 338.1:061.5(477)
ББК 65.9(4Ук)29

ISBN 978-617-689-126-0

© Колектив авторів, 2015

© Одеський національний університет імені І. І. Мечникова, 2015

ЗМІСТ

| | |
|---|-----|
| ВСТУП | 4 |
| Розділ 1. ПРИНЦИПИ ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА НАПРЯМИ ЙОГО РОЗВИТКУ | 6 |
| Розділ 2. ДЕТЕРМІНАНТИ ВПЛИВУ ФІНАНСОВОЇ АРХІТЕКТУРИ НАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ | 34 |
| Розділ 3. ВПЛИВ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ НА ФІНАНСОВУ ДІЯЛЬНОСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ | 66 |
| Розділ 4. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ АКЦІОНЕРНОГО КАПІТАЛУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ | 93 |
| Розділ 5. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОЇ ПРИРОДИ МАЛИХ І СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇХ МІСЦЕ В СУЧАСНІЙ СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ | 114 |
| Розділ 6. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛИХ І СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ | 146 |
| Розділ 7. ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ | 173 |
| Розділ 8. ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ | 188 |
| ВИСНОВКИ | 206 |

ВСТУП

Функціонування і розвиток підприємств на початку XXI ст. характеризується кардинальними зрушеннями, що відбуваються у зовнішньому та внутрішньому середовищі їх діяльності. При цьому зовнішні чинники починають відігравати провідну роль, а зважаючи на те, що зовнішнє середовище в сучасних умовах характеризується невизначеністю, нестабільністю і різного роду біфуркаціями, вплив названих чинників важко визначити однозначно. В той же час дослідження тих чи інших напрямів даного впливу і в теоретичному, і в практичному плані надає можливість виявити певні закономірності і тенденції розвитку сучасних підприємств, особливості їх поведінки та стратегії.

Різноманітність функцій та напрямів діяльності сучасних підприємств не може бути глибоко дослідженою в одній монографії, тому в даній роботі виявлені деякі закономірності та тенденції розвитку підприємств в окремих сферах їх діяльності. Структура монографії сформована таким чином, щоб теоретичні проблеми були тісно пов'язані з практичними аспектами, що сприяло розробці теоретичних положень і відповідних практичних рекомендацій.

У першому розділі сформовані принципи дослідження сучасних підприємств, при цьому особлива увага приділяється методології нової інституціональної економічної теорії, але в той же відмічається значення принципів неокласичної економічної теорії в дослідженні сучасних підприємств. На основі визначених принципів дослідження розкривається така категорія як «сучасне підприємство», проводиться порівняльний аналіз з підприємством традиційним і виділяються їх родові ознаки.

У другому, третьому і четвертому розділах розкривається внутрішня структура діяльності підприємств на основі дослідження їх фінансової архітектури і особливості функціонування акціонерного капіталу. Зважаючи на провідну роль фінансової сфери в сучасній економіці, такий аналіз є цілком виправданим, оскільки проблеми фінансової діяльності займають провідне місце в функціонуванні та

розвитку сучасних підприємств. Ця особливість може вважатися закономірною на сучасному етапі.

П'ятий, шостий і сьомий розділи роботи присвячені аналізу особливостей функціонування і розвитку малих і середніх підприємств, які в посткризовий період довели свою ефективність і здатність забезпечити вихід з кризового стану не лише собі, але й економіці в цілому. Тому в монографії глибоко аналізується економічна природа малих і середніх структур, а також проблеми та перспективи їх розвитку і особливості їх оподаткування в Україні.

Завершується дослідження закономірностей розвитку сучасних підприємств аналізом особливостей інвестування в людський капітал, який, як відомо, є головним активом сучасного підприємства. Розвиток людського капіталу, компетенції підприємства роблять його конкурентоспроможним на внутрішніх та зовнішніх ринках.

Розділ 1

ПРИНЦИПИ ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА НАПРЯМИ ЙОГО РОЗВИТКУ

Глобальні трансформації, що відбуваються в сучасних умовах під впливом цілої низки взаємопов'язаних чинників (глобалізація, регіоналізація, наслідки світової фінансово-економічної кризи тощо), викликають кардинальні зрушення на всіх рівнях як національної, так і світової економіки. Не применшуючи ролі та значення зрушень, що відбуваються на макро- та мезорівнях, слід звернути особливу увагу на мікрорівень – на підприємство, яке зазнає радикальних змін, оскільки змінюється об'єктивна основа його розвитку – суспільне виробництво. Це призводить до зміни як форми підприємства, так і його внутрішньої структури, а також його поведінки на ринку та ролі в економічній системі. Тому дослідження нової сутності підприємства, змін у його структурі, його взаємозв'язків зі своїми контрагентами, з державою, його місця в сучасній економічній системі є важливим і з точки зору розвитку теорії, і з точки зору практики.

Підприємство в економічній теорії розглядається як складне і неоднозначне поняття. Це впливає з його природи, оскільки воно як елемент економічної системи суспільства, з одного боку, має складну структуру і виконує різноманітні функції, з іншого, – залежить від середовища, в якому функціонує. При визначенні підприємства як економічної категорії необхідно враховувати всі ці аспекти. В економічній науці існують різні визначення даного поняття, але при цьому можна виділити його родові ознаки. Як відомо ще з часів А. Сміта, підприємство є результатом розвитку поділу праці і спеціалізації. Воно є відособленим економічним агентом, має певні розміри, виконує функції виробництва товарів і послуг і існує за рахунок прибутку. Ці родові ознаки підприємства в різних соціально-економічних умовах можуть видозмінюватись, але тільки їх цілісна єдність формує дане економічне явище і відповідну категорію економічної науки.

З цієї точки зору методологічні підходи до аналізу підприємства в умовах розвиненої ринкової економіки і в умовах трансформаційної економіки не відрізняються. Все залежить від того, який вихідний принцип покладений в основу дослідження. В нашому аналізі ми будемо виходити з того, що теоретичні моделі підприємства повинні відображати реально діючі підприємства. Тому основною категорією, на якій будується дане дослідження, є спеціалізація, що обумовлює відповідний технічний рівень підприємства і впливає на його форми. Слід зазначити, що в економічній літературі категорії „підприємство” та „фірма” часто розмежовуються. Особливо характерне таке розмежування для західної теорії та практики. При цьому підприємство трактується як техніко-організаційне утворення (завод, фабрика), а фірма – як організація, що займається господарською діяльністю, має філіали та дочірні підприємства. В нашому дослідженні підприємство і фірма використовуються як ідентичні поняття, оскільки родові ознаки цих двох категорій однакові. Крім того, в законодавстві України немає чітких норм щодо розмежування даних понять.

У сучасній західній економічній літературі фірма розглядається, як альтернатива ринку (цієї позиції дотримується більшість дослідників), або як поняття, ідентичне ринку (А. Алчіан, Г Демсець). Розглянемо дані підходи докладніше і визначимо сутність і природу фірми. Т. Еггертссон, узагальнюючи різні підходи до аналізу фірми, робить висновок, що при аналізі її природи “підкреслюються два аспекти: фірма передбачає наявність сукупності довгострокових контрактів між власниками виробничих ресурсів, і фірма замінює товарний ринок ринком факторів виробництва, де цінові сигнали не відіграють скільки-небудь важливої ролі, оскільки на зміну їм приходять ієрархічні відносини” [1, с. 173].

Такий підхід вперше чітко обґрунтував Р. Коуз, і всі його послідовники поділяють цю точку зору. Хоча, задовго до Р. Коуза, К. Маркс зазначав, що всередині фірми має місце поділ праці, а не обмін товарами між її членами. Крім того, К. Маркс наголошував, як на одну з важливих характеристик підприємства наявність всередині

нього владних відносин: “Робітник працює під контролем капіталіста, якому належать результати його праці” [2]. Розкриваючи природу фірми, Р. Коуз особливо наголошує на “витісненні механізму цін”, яке вважає визначальною характеристикою фірми, що є альтернативним по відношенню до ринку методом координації виробництва. Поза фірмою виробництво направляється змінами в цінах і координується ринковими трансакціями, але всередині неї цю роль виконує підприємець, або ієрархічна структура. Тому Р. Коуз визначає фірму як систему відносин, що виникають у випадку, коли напрям використання ресурсів починає залежати від підприємця [3].

Якщо Р. Коуз і інші економісти інституціонального напрямку намагаються наблизити теоретичне визначення і теоретичну модель фірми до фірм, що діють у реальному світі, то представники неокласичної теорії чітко розділяють ці два поняття і вважають, що теоретична модель може тільки випадково співпадати з реальним підприємством. Неокласична теорія визначає фірму як теоретичну ланку, абстрактну конструкцію, що допомагає пояснити зв'язок змін у цінах, що виникають в результаті змін економічних умов (ставок заробітної плати, норми процента тощо). Розглядаючи фірму таким чином, Ф. Махлуп робить наголос на те, що в такому вигляді фірма трактується в теорії конкурентних цін, а в інших випадках – в теорії олігополії чи монополії – вона не може відігравати будь-якої суттєвої ролі. Він вважає, що реальна фірма – це організація, що об'єднує людей, які часто діють непередбаченим чином, у той час як умовні фірми є “одноглавими”, тобто деякими приймаючими рішення одиницями, що призначені винятково для того, щоб пристосувати обсяги виробництва і ціни одного чи двох уявних продуктів до дуже простих уявних змін у даних [4, с. 82].

Неокласичний підхід до визначення фірми відрізняється, по-перше, тим, що розглядає останню як елемент ринку і, по-друге, вихолощує внутрішню складність взаємозв'язків, оскільки розглядає підприємство як “чорну скриню”.

Ототожнення фірми та ринку знайшло найбільш чітке відображення в роботах А. Алчіана та Г. Демсеця. Вони стверджують,

що немає суттєвої різниці між ринковим обміном і розміщенням ресурсів всередині фірми. Як наслідок, заперечується існування в рамках фірми владних та ієрархічних відносин. Тому відносини між адміністрацією і працівниками трактуються як симетричні: і роботодавець може припинити відносини найму, звільнивши працівника, і працівник може звільнити роботодавця, пішовши з роботи [5]. А. Алчіан та Г. Демсець визнають тільки одну різницю між ринком і фірмою: важливу роль, що відіграє у фірмі спільне („командне”) виробництво, де дуже важко визначити індивідуальний вклад кожного працівника в результати трудової діяльності колективу. У зв'язку з цим автори вважають за необхідне існування контролера (роботодавця), який слідкуватиме за працівниками і одержуватиме дохід як від використання факторів виробництва, так і від організації, де працівники не ухиляються від роботи.

Звичайно, така специфіка фірми вимагає укладання контракту найму, і оскільки він не може бути повним і не може весь час переглядатися, як пропонують А. Алчіан та Г. Демсець, то на період його дії адміністрація повинна наділятися владними повноваженнями, тобто для фірми владні відносини є однією з важливих ознак, які відрізняють її від ринку.

Тому в наступних роботах Г. Демсець виділяє характеристики фірмоутворюючої координації, до яких включає спеціалізацію, тривалість зв'язків, опору на директивне керівництво, але вважає, що вони є субститутами самозабезпечення і ринків товарів. Останні він наділяє також характеристиками фірмоутворюючої організації, що в багатьох випадках є досить плідним. В той же час він робить акцент на значенні інформаційних витрат і на їх економії в межах фірми, зауважуючи, що хоча реальна фірма-конгломерат дуже важко піддається осмисленню, звичайно ми визначаємо галузі і фірми в цих галузях як сховища спеціалізованих знань і спеціалізованих ресурсів, необхідних для того, щоб задіяти ці знання.

“Спільною характеристикою нового напрямку досліджень, – вважає О. Е. Вільямсом, – є те, що поняття фірми як виробничої функції витісняється (або доповнюється) концепцією фірми як

управлінської структури”. При цьому методом дослідження фірм пропонується економічна теорія трансакційних витрат, яка, на думку О. Е. Вільямсона, має значні переваги над іншими методами дослідження: мікроаналітичний характер, чутливість до біхевіоральних припущень, врахування специфічності активів, застосування порівняльно-інституціонального аналізу. Нарешті, вона розглядає комерційну фірму не як виробничу функцію, а скоріше як управлінську структуру і надає більшої ваги виконанню контракту, а не його укладанню, акцентуючи на приватному замовленні, а не на судовому рішенні [6].

Така методологія дослідження сучасної корпорації, звичайно, привертає до себе увагу, оскільки методи неокласичної теорії дещо застаріли і не можуть пояснити цілу низку аспектів діяльності реальних підприємств. Тому при дослідженні підприємств у трансформаційній економіці необхідно поєднувати неокласичні підходи до аналізу фірми з інституціональними, оскільки ще Р. Коуз вирішував дане завдання: визначити фірму як реально діючу, використовуючи інструменти аналізу, розроблені А. Маршалом, – граничність і заміщення, що разом створюють ідею заміщення на границі.

У сучасних умовах розкрити сутність підприємства як економічної категорії неможливо без врахування його соціально-економічних характеристик, але при цьому не слід ігнорувати і його виробничу функцію, здатність приносити прибуток та оптимізувати випуск, задовольняючи платоспроможний попит. Соціально-економічні ознаки підприємства були досліджені в найбільш повному обсязі К. Марксом, і його аналіз має велике значення для дослідження сучасного підприємства. В той же час слід визнати, що всі вищезазвані економісти досліджують традиційну фірму з притаманними їй рисами. Серед них слід виділити 1) високу капіталоємність активів, що забезпечує ефект від масштабу виробництва і одержання переваг над фірмами, які входять на даний ринок; 2) розвиток матеріального виробництва; 3) високий рівень вертикальної інтеграції і встановлення прямого контролю над

постачальниками і споживачами в зв'язку з розвиненістю ринку проміжних товарів; 4) залежність працівників від адміністрації, оскільки ринок робочої сили відносно низько конкурентний і не може забезпечити використання вузьких навичок, набутих працівником у даній фірмі; 5) розпорошення власності в зв'язку з необхідністю великих інвестицій для забезпечення відповідних розмірів фірми, капіталоємності її активів, зменшення ризиків; 6) головну проблему корпоративного управління, що зводиться до відносин акціонерів і менеджерів, які мають різні цілі, і захисту інвесторів- аутсайдерів; 7) чітко окреслені межі фірми, що визначаються її матеріальними активами.

Але за останнє десятиліття відбулися суттєві зміни, що вплинули на підприємство і сформували сучасне підприємство, яке можна трактувати як підприємство, що існує в сучасних умовах, тоді до нього відносяться всі підприємства, починаючи з одноосібних і закінчуючи транснаціональними. З іншого боку, сучасне підприємство можна розглядати як таке, що спирається на новітні досягнення науки і техніки і відповідає високому рівню розвитку продуктивних сил суспільства. У нашій роботі ми розглядаємо саме таке підприємство, хоча для трансформаційної економіки воно не є поки що типовим. У той же час тенденції його розвитку і прискорення економічних процесів в останні роки свідчать про те, що революційні зміни в цій сфері нарастають, тому необхідно визначити шляхи перетворень і траєкторію розвитку підприємств у напрямку формування підприємств сучасного типу.

Для цього виділимо фактори, що перетворюють підприємство в цілісність, в систему і назвемо їх системоутворюючими. До них, на нашу думку, відносяться: виробничо-технічний комплекс (система машин, певна група засобів виробництва); соціально-економічний комплекс (відносини власності, інтереси власників, менеджерів і працівників, їх взаємовідносини в процесі виробництва та розподілу продукту); підприємницька здібність, рівень розвитку компетенції та навичок працівників; мета підприємства, в якій виражені інтереси підприємства та суспільства; управління та організація з відповідною

структурою та формами; стратегія, що визначає перспективу розвитку підприємства.

Матеріально-технічна база сучасного підприємства кардинально змінюється. В основі цих змін знаходиться нова роль технології. Якщо раніше підприємства конкурували новими виробами, то зараз інновації стосуються, перш за все, технологій. Технології формують новий тип виробництва, вимагають швидших змін і дають можливість раціонально використовувати всі види ресурсів, випускати більш високоякісну продукцію, враховуючи екологічну складову, забезпечують значне зростання продуктивності праці, зниження витрат, а також змінюють уяву про те, що тільки великі підприємства можуть бути конкурентоспроможними. Малі підприємства, перш за все, у венчурному бізнесі, досить успішно конкурують з великими. Останнє означає, що конкуренція і ефект масштабу не обов'язково забезпечують високу ефективність. Це не означає, що дані характеристики втрачають свою значимість для розвитку підприємств, але успіху можна досягти й іншим шляхом завдяки сучасним технологіям. Технологія, таким чином, впливає як на форму суспільної організації виробництва, так і на галузеву та територіальну структуру продуктивних сил. Сучасне виробництво базується на поглибленні спеціалізації (пануючою є подетальна спеціалізація) як окремих підприємств, так і регіонів. Під впливом новітніх технологій змінилась галузева структура економіки розвинених країн. У такому ж напрямку розвивається і більшість країн із трансформаційною економікою. Пріоритетними є такі галузі, як електроніка, біотехнологія, створення нових конструкційних матеріалів, генна інженерія тощо, перехід до плазменних, мембранних, лазерних процесів у виробництві, до нових форм організації виробництва (комплексна автоматизація, впровадження нових джерел енергії тощо), а також розробка і випуск нових видів техніки.

Вплив новітніх технологій на мікрорівні проявляється, перш за все, у підвищенні ефективності діяльності підприємств за рахунок зниження витрат. Впровадження ресурсо- та енергозберігаючих

технологій дозволяє значно скоротити середні витрати, і при тих же розмірах споживання ресурсів нарощувати обсяги випуску продукції.

Розвиток матеріально-технічної бази підприємства на основі новітніх технологій сприяє вдосконаленню організації суспільного виробництва в межах підприємства. Насамперед, це стосується процесів комбінування, спеціалізації та кооперування виробництва. Так, до недавнього часу процеси комбінування вважалися одним із головних напрямів забезпечення ефективності діяльності підприємств. Особливо яскраво це проявлялося в машинобудуванні, де переважали універсальні підприємства, що виробляли більшу частину комплектуючих, що було раціонально, оскільки продукція була відносно простою для виробництва. Комбінування характерне і для інших галузей промисловості (металургія, хімічна промисловість). Комбінати мали великі розміри, які збільшувались за рахунок зростання потужності окремих агрегатів, що було наслідком науково-технічного прогресу.

У сучасних умовах у машинобудуванні виникає потреба в спеціалізованих підприємствах, оскільки машинобудівні підприємства потребують великої кількості різноманітних комплектуючих. У той же час розвиток спеціалізованих виробництв породжує цілу низку проблем, пов'язаних, перш за все, з кооперуванням виробничої діяльності. Використання компонентів, вироблених різними виробниками, повинно гарантувати їх безвідмовну роботу після збірки основного виробу. Звідси особливі вимоги до стандартизації і якості комплектуючих. Забезпечення виконання цих вимог можливе за допомогою спільних науково-дослідницьких і дослідно-конструкторських розробок (НДДКР) підприємствами-суміжниками. Обов'язковою умовою успішної діяльності спеціалізованих виробництв є швидка і чітка доставка комплектуючих деталей на головні підприємства – доставка „точно в строк”, що дає можливість поступово відмовитись від складського господарства.

Автоматизовані виробничі комплекси, що замінили конвеєрне виробництво, легко перепрограмуються на випуск нових видів

продукції, що обумовлює ефективність дрібносерійного виробництва, зорієнтованого на задоволення індивідуальних потреб споживачів. Крім того, стрімко розвивається випуск продукції за конкретними замовленнями на основі розвитку комп'ютеризованих систем зв'язків між виробниками та споживачами через мережу Інтернет, а це, у свою чергу, подовжує промисловий цикл і зменшує загрозу виникнення криз надвиробництва. Сучасна транспортна система, яка також базується на новітніх досягненнях, дає можливість децентралізувати виробництво за рахунок розміщення тих чи інших підрозділів підприємства або біля споживачів, або біля джерел сировини чи біля промислових центрів, забезпечуючи тим самим значне зниження витрат. Розвиток великих підприємств, філіали і дочірні підприємства яких розміщені по всій території країни і за її межами, не означає, що невеликі підприємства не мають ніяких перспектив. Навпаки, в умовах сучасного виробництва малі підприємства мають велике значення в сфері наукових досліджень і розробок. Вони працюють у комплексі з науковими центрами, а гнучка система організації великих підприємств дозволяє їм залишатися самостійними і користуватися при цьому їх фінансовими та іншими ресурсами.

Перехід від індустріального до постіндустріального етапу розвитку виробництва обумовлює зміни принципів організації виробництва. Традиційні методи базуються на принципах конвеєрного виробництва, що зводяться до стандартизації, спрощення та уніфікації окремих виробничих процесів у ході масового виробництва. Сучасні методи орієнтують виробництво на специфічні запити споживачів, де стандартизація та уніфікація не можуть бути застосовані. Крім того, великі корпорації все більшу частину своїх доходів отримують за рахунок надання послуг, а не за рахунок виробництва. Так, до розряду „непромислових” відносяться взуттєва компанія „Найк”, оскільки більше половини її обороту припадає на сферу послуг, а також компанія по виробництву напоїв “Пепсі”, хоча вона займає перше місце серед компаній галузі громадського харчування.

Виробництво, спрямоване на задоволення запитів споживачів, повинне швидко змінюватись, тому сучасне виробництво базується на використанні гнучких технологій, що забезпечують таку здатність, оскільки вони дають можливість ефективно використовувати одне і те ж обладнання для виготовлення різноманітних продуктів. Використання гнучких технологій у виробництві пов'язане з новими можливостями телекомунікацій і транспорту, а також з розробкою нової організаційної політики підприємства, з новими методами розрахунку виробничих витрат, що базуються не стільки на витратах робочого часу, скільки на витратах інформації для прийняття рішень про вибір найкращої сфери застосування ресурсів у той чи інший момент часу.

Особливості сучасного виробництва, його нові закономірності вимагають реорганізації процесів конструювання продукту і зміни проектних функцій підприємства. Традиційне масове виробництво передбачало віддаленість конструкторів від реального виробничого процесу. Конструктори проектували продукт, потім проект одержували інженери, які перетворювали його у специфікації, технічні розробки, що направлялися робітникам. При цьому велися підрахунки оптимального обсягу випуску. Сучасне виробництво вимагає досконалого знання конструкторами та інженерами реального процесу виробництва, потужності обладнання, рівня витрат при максимальній потужності, тому традиційні послідовні моделі взаємодії спеціалістів замінюються командами, до яких входять конструктори, інженери-технологи, робітники, які працюють разом. Ефективність команд забезпечується використанням систем комп'ютерного проектування і комп'ютеризованого виробництва.

Зміни у виробництві, викликані новітніми технологіями, впливають на організацію робочих місць і послідовність у просуванні по службових сходах. Інженери часто працюють як робітники, щоб краще зрозуміти потенційні можливості тих чи інших підрозділів корпорації. Робітники, у свою чергу, намагаються оволодіти декількома професіями, щоб мати можливість переходити від завдання до завдання, працювати в команді і отримувати винагороду

за майстерність, а не за конкретну роботу. Рівень знань і майстерності працівників є головними чинниками, що допомагають підприємствам швидко реагувати на запити споживачів, виправляти недоліки виробництва нового продукту і застосовувати нові технології і методи виробництва. Враховуючи це, сучасні прогресивні підприємства розвиваються за рахунок того, що надають своїм працівникам більше свободи і відповідальності, що, в свою чергу, дає можливість останнім найкращим чином використовувати спеціальні знання, яких не мають працівники інших підприємств.

Особливо це стосується тих галузей, в яких номенклатура та асортимент продукції часто змінюються. До них відносяться, перш за все, високотехнологічні галузі, але і в традиційних спостерігаються швидкі зміни продуктів відповідно до змін запитів споживачів і у зв'язку з посиленням конкуренції. За таких умов ринок перестає бути центром стратегічних рішень, зростає роль управління підприємством, що повинно передбачати запити споживачів і направляти інвестиції у відповідні сфери. Переміщення центру стратегічних рішень вимагає змін у поведінці підприємства, що створюють маркетингові системи для підтримання ефективних зв'язків зі споживачами, вивчаючи їх плани, сподівання і потреби, розвивають здатність до швидкого конструювання і виготовлення нових продуктів, заохочують працівників до оволодіння багатьма видами професіональних навичок.

Для того, щоб оптимально розподілити роботу між робітниками всередині підприємства, найкращим чином використати їх професійні вміння і визначити рівень оплати праці, на підприємствах, особливо на великих, формуються внутрішні ринки праці. Їх відмінність від традиційного ринку праці, де ставки заробітної плати відповідають класифікації робіт, а не індивідуальним якостям працівників, заключається у тому, що на них рівень заробітної плати пов'язується, у першу чергу, з кваліфікацією працівника, а потім із фактично виконаною роботою. Ця відмінність пояснюється тим, що традиційна система є ефективною за умови, що вимоги до працівників і їх завдання не змінюються протягом досить тривалого часу, але в

сучасних умовах швидкі зміни в технології і вироблюваній продукції вимагають гнучкості в діяльності працівників підприємства, що заохочує цю гнучкість, змінюючи підходи до формування заробітної плати. Така система сприяє оволодінню працівниками специфічними навичками, які в сукупності формують специфічний людський капітал підприємства – основу для конкурентоспроможності його продукції і його лідерства в галузі. Таким чином, роль головної продуктивної сили виробництва починає відігравати інтелектуал, а головним засобом виробництва поступово стає інтелект та інформація, в якій він втілюється. Специфічною особливістю інтелекту як засобу виробництва порівняно зі звичайними засобами виробництва є його невідчужуваність. Він належить тільки своєму носію, відчужуються результати, в яких він втілюється. У зв'язку з цим відносини конструкторів, інженерів, учених, програмістів, які є незалежними виробниками інтелектуального продукту, з керівниками фірми кардинально змінюються: вони стають партнерськими.

Взагалі трудові відносини всередині підприємства в зв'язку з даними процесами переживають революційні зміни. Закономірною стає відносна нестабільність трудового колективу, в складі якого постійно присутні тимчасові групи, які займаються впровадженням проектів і складаються з працівників різних підрозділів підприємства. При цьому один і той же працівник може бути одночасно учасником декількох груп, це залежить від його професійної компетенції, а його заробітна плата значно відрізнятиметься як від середньої, так і від заробітної плати працівників, які не займаються такою роботою. Інтереси працівників підприємства починають відрізнятися, змінюється система взаємовідносин з адміністрацією, зменшується роль профспілок, які не в змозі виражати різноманітні інтереси працівників і ефективно їх захищати.

Крім того, працівники часто стають співвласниками підприємства, що ще більшою мірою ускладнює систему взаємовідносин як усередині колективу, так і з зовнішніми акціонерами. Таким чином, кардинальні зміни, які відбуваються у матеріально-технічній базі сучасного підприємства, викликають

відповідні зміни і в системі соціально-економічних відносин, що виражає дана категорія. Зміни у трудовому колективі, безпосередньо пов'язаному з процесом виробництва, є найбільш помітними, але такі ж якісні зміни відбуваються і у відносинах власності.

Сучасні підприємства – це великі фірми, акціями яких володіє значна кількість акціонерів. Про розпорошеність володіння написано досить багато робіт. Відомі результати досліджень, проведених А. Берлі та Г. Мінзом ще в 1929 р. а також Р. Ларнером у 1963 р., відповідно до яких навіть контрольний пакет дуже рідко належить одному чи декільком акціонерам. У зв'язку з цим власники фірм уже не мають такого значного впливу на діяльність фірми, як це було в ХІХ і на початку ХХ століття. Структура корпоративної власності змінюється, класичні канони, коли контрольний пакет акцій становив 50% плюс 1 акція, відійшли у минуле, а разом з ними і власник, який управляє своїм підприємством, оскільки управління дуже складними фірмами потребує високої кваліфікації і спеціальних знань. У той же час слід мати на увазі, що відділення власності від управління в сучасній фірмі не є абсолютним і незмінним, але дану характеристику можна вважати однією з суттєвих при аналізі фірми. При цьому акціонери мають сильні важелі впливу на управляючих: продаж акцій компанії з неефективним менеджментом, консолідація акцій з тим, щоб мати можливість брати участь у зборах акціонерів і визначати політику фірми.

Взаємовідносини акціонерів та управляючих важливі не лише для аналізу фірми як соціально-економічної системи, але і для виявлення її цілей. Мета підприємства визначає напрям його розвитку і еволюціонує разом з підприємством, зміною його форм і структур. Для сучасного підприємства найбільш важливе значення мають довгострокові, стратегічні цілі, яким, в кінцевому підсумку, підпорядковуються короткострокові. Це пояснюється тим, що стратегія визначає ті сфери діяльності, що в майбутньому забезпечать фірмі конкурентні переваги. Визначення цілей підприємства є важливим кроком для його подальшої успішної діяльності. Ціль пов'язує інтереси всіх членів трудового колективу, всіх підрозділів

підприємства, в ній знаходить свій вираз мотивація трудової діяльності і психологічний клімат на підприємстві, але визначити її одним універсальним показником у сучасних умовах досить важко.

Метою підприємства традиційно вважалися максимальний прибуток і задоволення потреб суспільства. Класична і неокласична теорії вважають максимізацію прибутку одним із постулатів, що не може піддаватися сумніву і є фундаментом теорії фірми. Такий підхід впливає з підходу до фірми як до неділимої одиниці, якою володіє і управляє одна людина – підприємець, ціль якого вижити в конкурентній боротьбі за рахунок зниження витрат і забезпечення максимального прибутку. Але, якщо фірма має більш складну структуру, такий підхід виявляє суттєві недоліки, оскільки він не враховує наявність різних мотивацій і цілей у власників-акціонерів, управляючих і працівників, які можуть не співпадати між собою і майже ніколи не підпорядковуються такій меті, як максимізація прибутку. Тому для реальної фірми максимізація прибутку не є такою беззаперечною метою. Більшість економістів, які досліджують реальні фірми, вважають, що метою фірми може бути задовільний прибуток, частка ринку, розмір зростання, безпека. Ці загальні цілі необхідно узгоджувати з поточними рішеннями на підприємстві. Наявність у підприємства декількох цілей свідчить про необхідність побудови їх системи (дерева цілей), де досягнення однієї передбачає поступку іншими і є основою для досягнення наступної. Найбільш повний аналіз цілей був представлений теорією поведінки фірми, зокрема, в роботах Р. Сайєрта та Дж. Марша. Вони виділили п'ять цілей, які, на їх думку, є головними у практичній діяльності фірми [7]:

- виробнича ціль пов'язана зі стабільною зайнятістю, календарним плануванням, досягненням задовільних витрат і зростанням фірми. При цьому обсяги виробництва повинні бути стабільними;

- ціль, направлена на формування запасів, пов'язана з забезпеченням безперервності процесу виробництва, що вимагає підтримання запасів на певному рівні;

- ціль відносно збуту є загальною метою всіх членів колективу, її досягнення свідчить про ефективність діяльності не тільки збутових служб підприємств, але і всіх його підрозділів;

- ціль, пов'язана з ринковою часткою, може приходити в протиріччя зі збутовою ціллю підприємства, якщо на перший план висувається зростання підприємства. Дана ціль частіше є прерогативою вищого керівництва. Вона більшою мірою відображає ефективність його діяльності;

- прибуток як мета підприємства є джерелом для інвестицій і виплати дивідендів. Він є узагальненим показником результативності діяльності його керівництва.

Сучасне підприємство намагається не лише завоювати частку ринку, більшість споживачів, але й встановити тісні зв'язки з найбільш доходними клієнтами, а це, у свою чергу, забезпечує йому відповідний прибуток. При цьому фірма повинна не лише своєчасно поставити високоякісний продукт, але і забезпечити набір послуг, який дає можливість мінімізувати витрати споживача, пов'язані з використанням даного продукту.

Проблеми визначення цілей фірми залишаються поки проблемами емпіричного рівня, за винятком мети максимізації прибутку, яка давно вбудована в неокласичну теорію фірми і виправдовує себе. Якщо виходити з дерева цілей, задовільного прибутку тощо, то необхідно теоретично пояснити рівень задоволеності, порядок щодо виконання тих чи інших рішень, їх вибір і механізм управління. З точки зору практики, поза названими цілями залишається багато неназваних: розподіл прибутку між інвестиціями та дивідендами, між рекламою та науковими розробками, вибір між диверсифікацією та злиттям заради зниження ризику тощо. Крім того, на практиці складно визначити також рівень задоволеності, особливо, якщо врахувати зміну цілей у довгостроковому періоді.

Невирішеність теоретичних і практичних проблем посилюється методологічними труднощами, пов'язаними, перш за все, з тим, що рівень задоволеності не може дати однозначних передбачень

відносно ділової поведінки фірми, а також не дає можливості розпізнати галузеву структуру та конкурентний тиск на неї. Тому імітаційні моделі, що базуються на визнанні багатьох цілей фірми, є дуже складними, і їх важко застосувати для прийняття практичних рішень. У зв'язку з цим вони залишаються поки що доповненням до традиційної теорії з її максимізацією прибутку.

Чинниками, що сприяють живучості максимізації прибутку як головної мети підприємства, на думку Д. Хейя та Д. Моріса, є практичні: конкуренція на товарних ринках, що значно посилюється з розвитком економіки; конкуренція на ринках управлінської праці; організаційна структура фірми; системи винагороди керівництву фірми [8].

Матеріально-технічна база, соціально-економічні відносини та мета підприємства розкривають внутрішні зв'язки підприємства і представляють його як пасивний елемент ринкової структури. Воно реагує відповідним чином на зовнішнє середовище, але цим характеристика сучасного підприємства не вичерпується, оскільки воно активно впливає на структуру ринку, формує „правила гри” на ньому за рахунок таких системоутворюючих факторів, як організація, управління, стратегія. Останні визначають цілеспрямовану активну поведінку фірми як у короткостроковому, так і в довгостроковому періоді.

Теорія інституцій та інституціональних змін, у межах якої найбільш повно досліджуються названі системоутворюючі фактори, розглядає ринок, як сукупність різноманітних інституцій: законів, правил гри, певних кодексів поведінки, типів відносин і зв'язків. Розвиток економіки відбувається під впливом взаємодії інституцій та організацій, де перші визначають правила гри, а другі є її гравцями.

У той же час, коли виробничі фактори в межах підприємства дають можливість збільшити прибуток і доходи суспільства, а інституціональні перешкоджають, тоді виникають нові інституції, нові правила гри. В інституціональній теорії організаційні фактори відіграють більш важливу роль порівняно з технічними, оскільки вони викликають зміни інституцій, які, в свою чергу, суттєво

впливають на розвиток економіки. В даних процесах значно підвищується роль фірми як активного елемента ринкової структури, який, визначаючи свою стратегію в ході інституціональних змін, враховує інтереси інших економічних агентів; активно діє на попит, формуючи його; на уряд, впливаючи на зміни в податковій системі, в політиці субсидування, в прийнятті антимонопольних законів і виключень з них і, нарешті, у формуванні галузевої і промислової політики держави.

Сучасні зміни в організації, управлінні та стратегії підприємства пов'язані, перш за все, з розвитком мультидивізіональної структури управління, що урівноважує потреби в децентралізованому прийнятті рішень і підвищенні концентрації ресурсів і виробництва для забезпечення віддачі від масштабу. Зміни в організаційній структурі та управлінні формують підприємство нового типу, змінюючи природу традиційного підприємства. Всередині фірм виникають внутрішні (організаційні) ринки. Підрозділи підприємства стають автономними ланками, що купують і продають товари та послуги всередині підприємства і зовні. Вони об'єднані між собою єдиними інформаційними мережами, фінансовими системами і підприємницькою культурою. При цьому багато операцій спрощується, тому що організаційні ринки дають можливість різко скоротити деякі види витрат. За таких умов здійснюються переходи від ієрархічних до горизонтальних структур, переваги забезпечуються оптимальним поєднанням великих і малих форм. Такі революційні перетворення охоплюють всі підрозділи, тобто йдеться про перенесення закономірностей та принципів ринкового господарства у внутрішню діяльність фірми. Підрозділи, що мають відносну економічну самостійність всередині підприємства, можуть швидше забезпечити зміни у виробництві товарів, наданні послуг, у всій системі відносин із споживачами.

Використання інформаційних технологій за таких умов сприяє виникненню підприємств-мереж, віртуальних підприємств, в яких усі несуттєві процеси екстерналізовані, і основна увага приділяється

розвитку і вдосконаленню тих процесів, де фірма має конкурентні переваги, що забезпечують їй лідерство в галузі.

Інтеграційні процеси в управлінні, пов'язані з підвищенням ефективності використання всіх видів ресурсів, приводять до появи численних форм горизонтальних об'єднань підприємств, створення плоских ієрархій навколо головних процесів, що мають свої цілі, а також до формування стратегічних альянсів, різноманітних модифікацій консорціумів, конгломератів, холдингів, господарських асоціацій та груп. Нова корпоративна стратегія побудована на кооперуванні конкурентів, постачальників, споживачів, а це змінює уяву про межі підприємства. Компетенції, професійні знання та уміння кожного підприємства-партнера дають можливість створити таке об'єднання, де будь-який процес чи функція відповідають світовому рівню. Фірми об'єднуються для того, щоб використати специфічні ринкові можливості, що виникають як синергетичний ефект, і для кожної окремо взятої фірми не існують.

Аналіз системоутворюючих факторів сучасного підприємства дозволяє виділити його головні риси, які відрізняють його від традиційного підприємства. Деякі економісти вважають, що під впливом процесів глобалізації капіталу, комунікацій, людських та інформаційних ресурсів в економіці інтенсивно формуються риси „нової фірми”. Щоправда, йдеться, перш за все, про американську економіку. Наше дослідження підтверджує даний висновок, але, на думку авторів, процес формування підприємства, яке відрізняється від традиційного, відбувається не тільки в економіці США, а в економіках усіх країн світу, в т. ч. і в трансформаційних економіках, і головним чинником розвитку є розвиток самого підприємства, його системоутворюючих факторів, а зовнішні причини, в т. ч. і глобалізація, лише посилюють внутрішні процеси.

Головними характеристиками сучасного підприємства, що відображають майбутню траєкторію його розвитку, є:

- зменшення частки і ролі матеріальних активів фірми і відповідне зростання нематеріальних ресурсів та активів (винаходи, товарні знаки і знаки обслуговування – бренди, промислові зразки,

програмне забезпечення, банки та бази даних і знань, «ноу хау», імідж, репутація, патенти, стратегічні угоди тощо);

- особлива роль належить людині, її знанням, умінням, компетенції, що становлять людський капітал підприємства, який характеризується унікальністю і майже не може бути відчужений, оскільки формується протягом усього існування фірми і відповідає специфічним умовам її діяльності;

- гнучкість у відносинах із співробітниками, партнерами, споживачами та клієнтами; партнерські відносини з працівниками фірми і відмова від жорсткого контролю постачальників і споживачів з боку фірми;

- формування внутрішніх ринків фірми, що сприяють оптимізації зв'язків між підрозділами підприємства і зниженню деяких видів витрат;

- деяка розмитість організаційних меж фірми, можливості для їх постійних змін за рахунок інтерналізації та екстерналізації тих чи інших функцій у той чи інший період;

- більш широкі можливості для працівників використовувати свої компетенції як у межах фірми (участь у роботі декількох команд), так і за її межами, що зменшує прив'язаність персоналу до даної фірми;

- метою сучасного підприємства є формування конкурентних переваг з урахуванням мотиву прибутку, але, звичайно, не у формі максимізації [9].

Аналіз системоутворюючих факторів сучасного підприємства і виділення його головних рис може бути основою для дослідження підприємства трансформаційного типу і можливості його перетворення в сучасне підприємство. Підприємство в умовах трансформаційної економіки значною мірою залежить від інституціонального середовища. Щоб зрозуміти його сутність і відмінність від підприємства ринкового типу, особливо в його сучасній формі, необхідно дослідити трансформаційну економіку і її вплив на підприємство.

В економічній літературі є різні трактування трансформаційної (перехідної) економіки. Так, автори „Теорії перехідної економіки” визначають її як економіку, де відбувається процес інституціональної трансформації, тобто зміна системи правил і норм, механізмів забезпечення їх дотримання, уяви людей про оточуючий світ, в т. ч. і про економічні процеси. При цьому головним є децентралізація рішень, що приймаються економічними агентами [10, с. 176]. А. Покритан вважав, що констатуючою ознакою перехідного періоду є наявність і боротьба взаємно протилежних характеристик, процесів, явищ, одні з яких характеризують відносини, що існували і були пануючими до початку цього періоду, а інші виникли при переході до нової системи і з часом повинні перетворитися в пануючі, створивши цілісну всеохоплюючу систему [11, с. 46].

Трансформаційна економіка в цілому пов'язана, таким чином, зі зміною її складових елементів, порушенням постійності та визначеності змісту і функцій. Останнє стосується „старих” елементів системи (державні підприємства, колективні господарства, держава), але вони залишаються такими лише за формою, зміст їх діяльності кардинально змінюється. Щодо зміни складових, то для трансформаційної економіки характерним є поява нових елементів, що не існували в попередній системі. Якраз ці елементи визначають напрям розвитку системи. Але оскільки дані елементи знаходяться в процесі становлення, вони є тривкими, мінливими і їх діяльність значно відрізняється від діяльності таких же суб'єктів у розвиненій ринковій економіці. Особливо це стосується підприємницьких структур, що виникли на базі приватної власності і, перш за все, підприємств.

Специфічність самої трансформаційної економіки як цілісної системи обумовлює значну залежність економічних агентів і підприємств, зокрема, від макроекономічних зв'язків і закономірностей, але відносини на мікрорівні теж відіграють активну роль у трансформаційних процесах [12, с. 61-63]. Перш за все, це пов'язано з налагодженням нової системи взаємозв'язків між економічними агентами, яких держава не може налагодити, оскільки

вона вже не є центром прийняття директивних рішень, і підприємства встановлюють зв'язки на основі ринкових конкурентних відносин. Крім того, на даному рівні формуються нові суб'єкти ринкової економіки, що мають нову природу, інші мотивації і розміри. Кількість підприємств повинна бути значно збільшена, перш за все, за рахунок малих і середніх підприємств. Підприємствам необхідно змінитися і в економічному відношенні, вони повинні уміти працювати в умовах конкурентного середовища. Такі зрушення на мікрорівні значно прискорять трансформаційні процеси в економіці.

Формування суб'єктів ринкової економіки часто пов'язують лише з приватизацією, але вже доведено, що створення приватного сектора і приватизація – поняття не ідентичні. Приватизація – це лише один із можливих шляхів створення приватного сектора, перш за все, на основі старих державних підприємств. Створення ж нових приватних підприємств вимагає зовсім інших методів і форм.

У ході приватизації була створена специфічна структура власності, що дістала в економічній літературі назву рекомбінованої [13]. Вона характеризується, перш за все, тим, що межі приватної власності, створеної в ході приватизації державних підприємств, і державної власності, розмиті. Це проявляється в тому, що приватизоване підприємство формально не залежить від держави, є відособленим, самостійним економічним агентом, але держава дуже рідко вдається до практики банкрутства колишніх державних підприємств, що не виконують свої зобов'язання перед бюджетом і іншими економічними агентами. Рекомбіновану власність відрізняє також розбіжність формальних і реальних власників підприємства. Формальними його власниками є акціонери (зовнішні і внутрішні), але вони не можуть ефективно впливати на його діяльність через відсутність відповідних ринкових інституцій (фондовий ринок, арбітраж) і неможливість брати участь у зборах акціонерів, що проводяться зі значними порушеннями. Фактично директор підприємства зберігає свій контроль над підприємством, який посилюється цілим рядом обставин (наявність старого директорського корпусу з традиційними зв'язками і системою

підтримки у владних структурах, можливості використання об'єктів соціальної сфери, що знаходяться на балансі підприємства, для посилення свого впливу на працівників тощо). Специфіка структури власності, її розпорошеність сприяли тому, що реальними власниками залишилися керівники підприємств. Перерозподіл власності відбувався і відбувається у трансформаційній економіці, як і у ринковій, постійно. Концентрація власності викликала корпоративні конфлікти, в ході яких менеджери активно боролися з зовнішніми акціонерами. В результаті чітко проявляються дві тенденції в розвитку акціонерних підприємств: або менеджери поступово стають власниками, або зовнішні акціонери починають функціонувати як менеджери [14, с. 110], тобто в більшості середніх і великих підприємств менеджер і контролюючий акціонер представлені однією особою. Як вважає Т. Долгоп'ятова, це вимушена ситуація, викликана рядом обставин: несприятливим зовнішнім середовищем з його „сірими” та „чорними” схемами фінансів, „оптимізацією оподаткування” тощо, а також наслідками партнерської системи організації підприємницької діяльності з її орієнтацією на короткострокові цілі і необхідністю постійного погодження довгострокових стратегій [15, с. 48].

Структура власності, що сформувалася в ході трансформації економіки, сприяла появі різних типів підприємств, але їх економічна самостійність і відособленість недорозвинені. Це пов'язано з тим, що, як вважають деякі економісти, ринкова трансформація в Україні відбувалася неринковими методами. Серед них – безплатна приватизація державного майна, усунення ринкового і неринкового контролю формування цін тощо [16, с. 141-143]. Післяприватизаційний період у зв'язку з цим не став для підприємств сприятливим для їх розвитку. В подальшому аналізі ми дослідимо особливості функціонування українських підприємств з точки зору системоутворюючих факторів, на даному етапі дослідження можна виділити деякі риси, притаманні підприємству в умовах трансформації економіки [17, с. 108-112; 18, с. 21-24]:

1) Підприємства діють в умовах нечіткої та мінливої законодавчої бази. Вони представлені старими і новими підприємствами, до яких часто застосовуються різні стандарти з боку влади щодо виконання ними зобов'язань перед урядом і державою. Старі підприємства, що раніше були державними, мають певні пільги в порівнянні з тими, що виникли на основі приватної власності. Це пояснюється тим, що більшість перших є стратегічно важливими для країни, а приватизація не є гарантією, як уже вказувалося, їх ефективної діяльності, тому держава змушена їх підтримувати. Є й інша причина: інтереси самих підприємств часто поєднані з інтересами владних структур, особливо в традиційних галузях (енергетика, сільське господарство, важка промисловість, оборона).

2) Діяльність підприємств протягом останнього десятиліття знаходилася під впливом кризових явищ, наслідком яких стали нестійкість економічного становища, розвиток спекулятивної діяльності та хижацького підприємництва, диверсифікація в галузі та сфери, які не мають ніякого відношення до основної спеціалізації підприємства.

3) Більшість підприємств має високу частку тіньового виробництва і діє в умовах прямого чи непрямого впливу кримінальних структур.

4) Для більшості підприємств характерними є організаційна слабкість, низький рівень розвитку матеріально-технічної бази, зношеність основних фондів, що обумовлює низьку ефективність виробництва і неконкурентоспроможність продукції.

5) Права власності слабо специфіковані, їх реалізація законодавчо майже не захищена, оскільки відсутні відповідні механізми, і традиції цивілізованої підприємницької діяльності, що в наступному підсумку, консервує такий стан.

6) Характерною є також велика кількість непрацюючих формально зареєстрованих підприємств, на яких працюють працівники, що отримують символічну заробітну плату і вважаються зайнятими. Ці та інші перекоєчення не дають чіткої статистичної

картини діяльності підприємств, що також ускладнює аналіз і не дає змоги надати науково-обґрунтовані рекомендації.

Можна виділити деякі особливості для підприємств різного типу, що є у трансформаційній економіці. Індивідуальні підприємства характеризуються слабкою організованістю, хаотичною діяльністю, правовою незахищеністю. Серед них висока частка незареєстрованих підприємств. Індивідуальне підприємництво в трансформаційній економіці часто викликається потребою виживання в умовах відсутності роботи і засобів до життя, а не потребою реалізації підприємницької здатності, тому воно здебільшого неефективне, має короткострокові цілі і не є базою для процесів концентрації, спеціалізації і розвитку великих підприємств.

Що стосується товариств, то в умовах трансформаційної економіки вони є дуже ненадійними формами організації підприємницької діяльності. Товариства з юридичним статусом поступово замінюються різноманітними формами стихійного партнерства та кооперування, що базуються на взаємній довірі чи інших особистих стосунках між підприємцями.

Акціонерні товариства в трансформаційній економіці теж мають специфічні риси, пов'язані, перш за все, з тим, що права власності чітко не визначені, відсутні знання про фактичну структуру власності і фактичний розподіл економічної влади, оскільки реальний власник приховується за підставними особами та фірмами.

Масове роздержавлення сприяло тому, що держава теж не завжди може реалізувати свою роль як власника пакету акцій в акціонерних товариствах, тому результати діяльності таких підприємств привласнюються, частіше всього, сторонніми особами, які контролюють механізми розподілу доходів.

Сучасне підприємство залежить багато в чому також від різного роду мережевих ефектів, дослідження яких свідчить про те, що міжфірмові мережі та мережеві зв'язки в умовах глобалізації забезпечують підприємствам значні конкурентні переваги на ринках [19; 20]. У даному контексті важливу роль відіграють інтеграційні процеси на макрорівні (злиття, поглинання, об'єднання), які

сприяють використанню підприємствами ефекту масштабу [21]. Зважаючи на нові умови діяльності підприємства як розвинених, так і трансформаційних економік, відбуваються зміни в методології їх дослідження в напрямку комплексності системності врахування синергітичних ефектів [22].

Як показало наше дослідження, в сучасній економіці діють різні типи підприємств. У розвиненій ринковій економіці підприємства представлені традиційними і сучасними формами. Останні тільки починають складатися у високотехнологічних галузях, але все більше проникають і в традиційні сфери. У трансформаційній економіці склався специфічний тип підприємства, що пристосований до умов відповідного інституціонального середовища і має характерні риси, притаманні тільки йому, і все ж, на думку авторів, він має більше схожих рис із традиційним підприємством (див. табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Порівняльна характеристика різних типів підприємств

| Характеристики традиційного підприємства | Характеристики сучасного підприємства | Характеристики підприємства трансформаційної економіки |
|---|--|--|
| <p>1. Матеріально-технічна база ґрунтується на капіталоемних активах, що забезпечує віддачу від масштабу і перевагу над фірмами, що приходять на даний ринок.</p> <p>2. Переважання матеріального виробництва над іншими сферами.</p> <p>3. Переваги віддаються вертикальній інтеграції і встановленню прямого контролю над постачальниками і споживачами, що обумовлене нерозвиненістю ринку</p> | <p>1. Зростання частки нематеріальних активів і зменшення матеріальних.</p> <p>2. Головним засобом виробництва стає інформація, що є результатом діяльності трудового колективу.</p> <p>3. Гнучкість у відносинах зі співробітниками, партнерами, споживачами, відмова від жорсткого контролю над ними.</p> <p>4. Формування внутрішніх ринків, що стимулюють зв'язки між підрозділами</p> | <p>1. Матеріально-технічна база відносно відстала, основні фонди зношені, перевага віддається капіталоемним активам.</p> <p>2. Нечіткість і мінливість законодавчої бази, застосування різних норм до різних підприємств від владних структур.</p> <p>3. Нестабільність економічного стану, організаційна слабкість, спекулятивна діяльність, деспеціалізація виробництва.</p> <p>4. Висока частка тіньового виробництва, прямий чи непрямий контроль з боку</p> |

| | | |
|--|--|--|
| <p>проміжних продуктів.</p> <p>4. Залежність працівників від керівництва в силу низької конкурентності ринку робочої сили і неможливості застосування повністю специфічних навичок, здобутих на даному підприємстві.</p> <p>5. Розпорошення власності для забезпечення інвестицій і відповідних розмірів фірми і капіталоємності її активів.</p> <p>6. Акціонери, менеджери і працівники мають різні цілі, які необхідно поєднати, чим займається корпоративне управління.</p> <p>7. Межі підприємства чітко окреслені і визначаються матеріальними активами.</p> <p>8. Мета підприємства – максимізація прибутку.</p> | <p>підприємства і сприяють зниженню витрат.</p> <p>5. Більш широкі можливості працівників фірми використовувати свої компетенції як у межах фірми, так і за її межами.</p> <p>6. Розмитість організаційних меж фірми, можливість їх постійних змін за рахунок екстерналізації функцій.</p> <p>7. Метою є формування конкурентних переваг із урахуванням прибутковості.</p> | <p>кримінальних структур.</p> <p>5. Слабка специфікація прав власності, неспівпадання реального і формального власників, відсутність механізмів реалізації прав власності.</p> <p>6. Розмитість організаційних меж підприємств, викликана особливостями відносин власності у трансформаційній економіці, а також специфікою відносин між економічними агентами.</p> <p>7. Велика кількість формально зареєстрованих, але фактично непрацюючих підприємств.</p> <p>8. Мета – виживання, беззбитковість, збереження трудового колективу.</p> |
|--|--|--|

На основі порівняння різних типів підприємств можна зробити такі висновки. Сучасне підприємство знаходиться у стані формування, воно визначає перспективу і стратегію розвитку традиційного підприємства і підприємств трансформаційної економіки, яке, на нашу думку, повинно розвиватися не в традиційне підприємство, а в підприємство сучасного типу. Тому при аналізі реальних підприємств, що діють в економіці України, розкриваючи закономірності їх розвитку і функціонування, ми звертатимемо особливу увагу на ті їх риси, що свідчать про новітні тенденції і визначають перспективу. Разом з тим осмислення природи підприємства трансформаційної економіки передбачає дослідження

різних теоретичних підходів до його аналізу як категорії економічної науки, вбудованої в ту чи іншу теоретичну концепцію, яка досліджує не лише сутність підприємства, його функції і внутрішню структуру, але й систему взаємозв'язків з іншими елементами економічної системи, його місце та роль в економічній структурі суспільства. Такий аналіз збагачує дану категорію і дає можливість глибше розкрити закономірності функціонування реальних підприємств.

Таким чином, у сучасній економічній теорії існує декілька підходів до аналізу функціонування і розвитку підприємств. Найбільш перспективним є неоінституціональний підхід, якій складається з різних течій та напрямів і намагається наблизити теоретичні моделі до реальних підприємств. Модель традиційної теорії (класична і неокласична теорії) теж знаходить своє застосування при поясненні механізму цін на ринках, наближених до досконалої конкуренції. При дослідженні реальної конкретної фірми необхідно враховувати цілу низку чинників, що впливають на її розвиток, а потім обирати інструментарій для її аналізу. Це надасть можливість дослідити закономірності її розвитку, визначити стратегію і підвищити її конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Список використаної літератури та джерел

1. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. / Т Эггертссон, пер. с англ. – М.: Дело, 2001. – 408 с.
2. Маркс К. Капитал. Т. 1. / К. Маркс. – Твори – К., 1963. – Т. 23.
3. Коуз Р. Природа фирмы/ Р. Коуз. – В кн. Вехи экономической мысли. – Т. 2. Теория фирмы // Под ред.. В. М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – С. 11-32.
4. Махлуп Ф. Теории фирмы: маржиналистские, бихевиористские и управленческие / Ф. Махлуп. – В кн. Вехи экономической мысли. Т. 2. Теория фирмы/ Под ред. В. М. Гальперина.- СПб.: Экономическая школа. 1999. – С. 73-93.
5. Алчиан А., Демсец Х. Производство, информационные издержки и экономическая организация / А. Алчиан, Х. Демсец. – В кн. Истоки: экономика в контексте истории и культуры. – М.: Издат. дом ГУ-ВШЭ, 2004. – С. 166-207.
6. Вільямсон О. Е. Економічні інституції капіталізму. Фірма, маркетинг, укладання контрактів / О. Е. Вільямсон – К.: АртЕк, 2001. – 458 с.

7. Cyert R. M. A Behavioral Theory of the Firm / R. M. Cyert, J.G March // Fugwood Cliffs - N.J.: Prentice-Hall, 1963.
8. Хэй Д. Теория организации промышленности. В 2-х т. / Д. Хэй, Д. Моррис – СПб: Экономическая школа, 1999. – Т. 1. – 383 с.
9. Горняк О. В. Фірма в економічній теорії та практиці господарювання: [монографія] / О. В. Горняк – Одеса: Астропринт, 2004. – 228 с.
10. Теория переходной экономики. В 2-х т. Учебное пособие. Т. 2. Микроэкономика / Под ред. В. В. Герасименко – М.: ТЕИС, 1997. – 232 с.
11. Покрытан А. К. Об экономическом содержании современных общественных отношений в Украине /А. К. Покрытан // Экономика Украины. – 2000. – № 10.- С. 46 – 53.
12. Тарасенко Г. Д. Экономика переходного периода / Г. Д. Тарасенко – Донецк: Дон ДГУ, 2000. – 85 с.
13. Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма / Д. Старк // Вопросы экономики. – 1996. – № 6 – С. 23-41.
14. Радыгин А. Корпоративное управление в России: ограничения и перспективы / А. Радыгин // Вопросы экономики. – 2003. - № 2. – С. 101-124.
15. Долгопятова Т. Г. Российские предприятия в переходной экономике: экономические проблемы и поведение / Т. Г. Долгопятова. М.: Дело, 1995. – 230 с.
16. Осипов В. И. Украина XXI: как нам вырваться из трясины затяжного социально-экономического кризиса? / В. И. Осипов – Одесса, 2001. – 362 с.
17. Клейнер Г. Предприятие как фактор институциональной стабильности / Г. Клейнер // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 3. – С. 108-112.
18. Олейник А. Бизнес по понятиям: об институциональной модели российского капитализма / А. Олейник // Вопросы экономики. – 2001. – № 5. – С. 4-25.
19. Апарина Н. Ф. Межфирменные сети: проблема отношенческих контрактов [Электронный ресурс] / Н. Ф. Апарина // Доклады интернет-конференции «Россия: варианты институционального развития». – Електронні дані – Режим доступу: [http://ecsocman.hse.ru\(text\)16207730.htm](http://ecsocman.hse.ru(text)16207730.htm)
20. Ігнатюк А. І. Формування мережевих зв'язків між суб'єктами економіки в умовах глобалізації /А. І. Ігнатюк // Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наук. праць. – 2012. – Вип. 24, Т. 2. – С. 12-19.
21. Уманців Ю. М. Корпоративні структури в глобальному конкурентному просторі: монографія / Ю. М. Уманців. – К.: ННЦЯЕ, 2012. – 410 с.
22. Гальчинський А. С. Економічна методологія. Логіка оновлення / А. С. Гальчинський. – К.: АДЕФ- Україна, 2010. – 572 с.

Розділ 2

ДЕТЕРМІНАНТИ ВПЛИВУ ФІНАНСОВОЇ АРХІТЕКТУРИ НАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Корпоративний сектор національної економіки України, що був створений у процесі приватизації та корпоратизації, нині представлений різними за організаційно-правовим статусом суб'єктами господарювання недержавної форми власності. Він забезпечує вагомий внесок у створення валового внутрішнього продукту, формує реальні передумови техніко-технологічного оновлення та модернізації економіки, є партнером держави у реалізації інноваційної моделі економічного розвитку.

Стале функціонування корпорацій у довгостроковій перспективі, забезпечення високих темпів їхнього розвитку та підвищення конкурентоспроможності в умовах ринкового середовища значною мірою визначаються ефективністю фінансової діяльності, яка, в свою чергу, є головною формою ресурсного забезпечення реалізації фінансової політики корпорації з метою зростання її ринкової вартості, добробуту власників, підвищення інвестиційної привабливості тощо.

Організація фінансової діяльності національних корпорацій ще не має достатнього рівня досконалості. Особливо це проявляється в умовах фінансово-економічної кризи, та у посткризовий період, коли спостерігається зниження ділової активності, скорочення обсягів власного капіталу, зростання вартості залучених ресурсів, що призводить до зменшення темпів приросту прибутків та рентабельності суб'єктів господарювання. Поруч з цим, окремі аспекти організації фінансів корпорацій, зокрема в контексті визначення детермінантів фінансової діяльності, на даний час залишаються недостатньо висвітленими в науковій літературі та неповністю забезпечені в методичному плані на практиці. Так, необхідним є дослідження засад підвищення ефективності фінансової діяльності національних компаній на основі інтегрованої взаємодії

структурних компонентів корпорації, які визначають будову системи фінансів корпоративних форм бізнесу. Це зумовлює необхідність застосування концепції фінансової архітектури корпорації, яка передбачає використання комплексного підходу до обґрунтування фінансових рішень, реалізації завдань фінансової політики, досягнення стратегічних цілей розвитку компанії.

Вищезгадана концепція вперше була запропонована американським економістом С. Майерсом у 1999 р. після публікації однойменної статті, в якій автор визначив фінансову архітектуру компанії як мінливий фінансовий дизайн чи фінансову організацію компанії, яка включає правову форму організації бізнесу (публічна чи приватна), структуру власності (розпорошена чи концентрована), структуру фінансування (співвідношення позичкових та власних джерел фінансування діяльності), стимули та розподіл ризиків [1, с. 138]. При цьому система стимулів та розподілу ризику між основними учасниками корпоративних відносин визначається системою корпоративного управління, яка утворюється в межах окремої компанії.

Таким чином, С. Майерсом максимальна увага була приділена характеристиці складових фінансової архітектури компанії в контексті обґрунтування наявності різних форм фінансового устрою компаній. Проте, на нашу думку, концепція фінансової архітектури корпорації має бути теоретично визначена в площині реалізації функцій фінансів корпорації, що дозволить оцінити її вплив на фінансову діяльність.

Характеризуючи компоненти фінансової архітектури корпорації в їх взаємозв'язку з реалізацією функцій фінансів та здатністю корпорації ефективно керувати системою фінансів, відзначимо, що вибір організаційно-правової форми господарювання впливає на формування капіталу корпорації, структура власності та структура капіталу пов'язані з реалізацією функцій розподілу та використання капіталу, а система корпоративного управління покликана забезпечити реалізацію контролю за фінансовою та господарською діяльністю корпорації [2, с. 37].

Таким чином, можна узагальнити, що фінансова архітектура корпорації як сукупність взаємопов'язаних компонентів – структурних характеристик корпорації визначає будову фінансів корпорації та пов'язана з розробкою й реалізацією фінансових рішень. В свою чергу, фінансові рішення – це рішення щодо формування, розподілу та використання фінансових ресурсів. А сукупність відносин корпорації з її стейкхолдерами, що виникають у процесі формування, розподілу та контролю за використанням її фінансових ресурсів, є основою її фінансової діяльності. Отже, приходимо до висновку, що фінансова архітектура корпорації певним чином визначає умови здійснення фінансової діяльності суб'єкта господарювання та впливає на її ефективність, тобто на ступінь досягнення цілей фінансової діяльності корпорації.

Взаємозв'язок між фінансовою архітектурою корпорації та фінансовою діяльністю ілюструє рис. 2.1.

Особлива цінність концепції фінансової архітектури корпорації як основи організації її фінансів виявляється в процесі побудови комплексної моделі взаємозв'язку основних структурних характеристик компанії з ефективністю її фінансової діяльності. Використання такою інтегрованого підходу дає змогу оцінити сукупний вплив окремих системоутворюючих компонентів організації фінансів на результати фінансової діяльності господарюючого суб'єкта та виявити найбільш значущі детермінанти, що підвищують ступінь досягнення стратегічних фінансових цілей компанії.

Побудова комплексної моделі залежності ефективності фінансової діяльності корпорації від її фінансової архітектури стає можливою за умови використання інструментарію економетричного моделювання на предмет виявлення залежностей між незалежними параметрами моделі та залежною змінною.



Рис. 2.1. Структурно-логічна схема зв'язку фінансової архітектури корпорації та фінансової діяльності

В економетрії будь-який результат господарської діяльності на макро- і мікрорівнях економіки розглядається як дуже складна функція як за аналітичною формою, так і за невизначено великою кількістю умов-факторів. Оскільки кількість незалежних змінних у дійсності невизначено, велика і істинна аналітична форма залежностей y від \mathbf{x}_t невідома, коефіцієнти регресії β_t , і величину u_t , визначити абсолютно точно об'єктивно неможливо. Оцінювання цих параметрів моделі зводиться до визначення їх емпіричних, ймовірнісних оцінок, відповідно β_t і u_t . Тоді загальний вигляд моделі множинної лінійної регресії набуває такого вигляду:

$$y_t = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \dots + \beta_k x_k + u_t, \quad t = \overline{(1, T)} \quad (2.1)$$

де y_t - взяте з досвіду діяльності підприємств значення ендогенної (залежної) моделі у момент t ;

$\{ x_1, x_2, \dots, x_k \}$ - множина значень N - екзогенних (незалежних) змінних моделі у момент t ,

u_t - випадкова змінна (помилка, залишок) в момент t , що недоступна спостереженню;

$\beta_0, \beta_1, \dots, \beta_k$ - невідомі параметри моделі.

Такий складний об'єкт моделювання, як фінансова архітектура корпорації об'єктивно неможливо аналітично апроксимувати однозначним (детермінованим) рівнянням тому, що:

- багато умов-факторів невідомі, на основі загальнодоступної фінансової та корпоративної інформації про стан суб'єкта господарювання можна отримати та обчислити лише обмежену кількість показників;

- частина факторів не має кількісного виміру, тому врахування їхнього впливу можливе за допомогою використання даммі-змінних, що фіксують наявність або відсутність певної ознаки-фактора, однак така міра оцінювання факторів впливу не завжди може слугувати об'єктивною оцінкою та уможлиблює лише умовні висновки;

- про деякі фактори відсутня інформація;

- вплив багатьох факторів дуже незначний і його можна залишити поза увагою.

Економетричне моделювання як робочий процес має алгоритмічний характер і включає послідовне виконання наступних комплексів теоретичних, організаційних, аналітичних та розрахункових завдань і операцій з побудови та специфікації аналітичного рівняння регресії. Важливим аспектом є оцінювання параметрів регресійного рівняння однокроковим методом найменших квадратів (1 МНК) на предмет дотримання передумов регресійного аналізу.

Застосуємо алгоритм економетричного моделювання для аналізу залежності ефективності фінансової діяльності національних корпорацій від їх фінансової архітектури.

В якості основного результативного показника фінансової ефективності корпорації в дослідженні пропонується використання показника рентабельності власного капіталу (ROE), оскільки на основі застосування методу канонічних кореляцій було встановлено, що саме даний показник найбільш чутливо реагує на зміну параметрів оцінки компонентів фінансової архітектури корпорації [3]. Водночас, враховуючи певні недоліки показників, що розраховуються на базі прибутку підприємств виявлені залежності можна перевірити на основі використання показників рентабельності власного капіталу (рентабельність акціонерного капіталу) та рентабельності продажів з врахуванням чистого грошового потоку, які, на думку дослідників, більш об'єктивно характеризують фінансовий стан підприємства [4].



Рис. 2.2. Параметри оцінки впливу фінансової архітектури на ефективність фінансової діяльності національних корпорацій

Опрацювання теоретичних та емпіричних досліджень впливу окремих компонентів фінансової архітектури компанії на ефективність її діяльності та врахування вітчизняних вимог щодо

звітності суб'єктів господарювання про фінансовий стан та стан корпоративного управління надало можливість визначити параметри оцінки компонентів фінансової архітектури корпорації, що представлені на рис. 2.2.

Уточнимо та доповнимо цей перелік.

Цільовими параметрами оцінки структури власності є такі:

- параметр інсайдерської власності: частка акцій у власності менеджерів та інших посадових осіб корпорації. Він впливає як на ефективність операційного управління компанією, так і на ефективність роботи окремих підрозділів. Також інсайдерську власність можна ідентифікувати через частку акцій, що належить членам наглядової ради. Проте, у загальнодоступних відомостях щодо стану корпоративного управління національних компаній оприлюднюється інформація лише про склад наглядової ради, тому ці параметри віднесені до оцінки якості корпоративного управління;

- параметр частки власності найбільшого акціонера, оскільки така концентрація акціонерного капіталу має як свої позитивні, так і негативні аспекти впливу на діяльність компанії. Додатково контролюється параметр кількості акціонерів із часткою власності більше 10%;

- параметр частки власності держави – вплив держави на ефективність фінансової діяльності компаній з державною часткою власності проявляється, з одного боку, у наданні дешевих кредитів, податкових та інших пільг, а з другого, вона виконує обмежувальну функцію, диктуючи умови, які більш вигідні споживачам, ніж виробникам.

Окрім кількісних індикаторів структури власності, в дослідженні пропонується оцінити вплив структури власності на ефективність фінансової діяльності через даммі-змінні, які характеризують наявність або відсутність окремих пакетів акцій у власності найбільшого акціонера (блокхолдера) та правами такого акціонера приймати одноособово чи погоджено з іншими акціонерами рішень у межах чинного законодавства України, оскільки різні блокхолдери мають різні можливості щодо впливу на

корпоративне управління компанією (табл. 2.1). Показники задані згідно з підходами до оцінки структури власності, що розглядалися у працях зарубіжних та вітчизняних науковців [5- 8].

Корпоративне управління є функціональним обов'язком наглядової ради (НР) корпорації і якість корпоративного управління напряму залежатиме від того, як інтенсивно працює рада та хто до неї входить. Оскільки доволі складно кількісно виміряти якість корпоративною управління, необхідно відібрати проксі-змінні з кількісних факторів, які безпосередньо впливають на якісну характеристику.

Таблиця 2.1

Контрольні змінні регресійного аналізу

| Показник | Характеристика |
|------------|---|
| dOWN1 | У власності найбільшого акціонера пакет акцій від 0 до 25% |
| dOWN2 | У власності найбільшого акціонера пакет акцій від 26 до 50% |
| dOWN3 | У власності найбільшого акціонера пакет акцій від 51 до 75% |
| dOWN4 | У власності найбільшого акціонера пакет акцій від 76% до 100% |
| dMajOwn | Серед акціонерів присутній тільки один мажоритарний власник з пакетом акцій від 50% (<i>Majority ownership</i>) |
| dMonMajOwn | Серед акціонерів присутній один мажоритарний власник та принаймні один власник з пакетом акцій від 10% (<i>Monitored majority ownership</i>) |
| dContMin | Присутній міноритарний акціонер з пакетом акцій до 25%, але це найбільший пакет акцій серед решти власників (<i>Controlling minority ownership</i>) |
| dCombMin | Серед акціонерів присутні щонайменше два міноритарних акціонери, сумарна частка акцій яких перевищує 50% (<i>Combined controlling minority ownership</i>) |

Даммі-змінні параметрів оцінки структури власності корпорації теж мають свою структуру.

В окремих емпіричних дослідженнях до класичних змінних, які пов'язані із складом НР, відносяться розмір (кількість членів) ради та питома вага незалежних директорів [6]. Зауважимо, що занадто велика за чисельністю НР може негативно впливати на якість корпоративного управління внаслідок низки обставин, таких, як, наприклад, зниження відповідальності кожного члена ради за прийняті рішення, зниження загального рівня дисципліни тощо.

З огляду на дані про корпоративне управління, що оприлюднюються вітчизняними корпораціями, задамо такі параметри оцінки якості корпоративного управління:

- 1) кількість членів НР (Bod_Met, ос.) – розмір наглядової ради;
- 2) питома вага представників мажоритарних акціонерів в НР – акціонери, які володіють пакетами акцій понад 10% (Mem_more 10, %);
- 3) питома вага представників міноритарних акціонерів в І РР – акціонери, які володіють пакетами акцій менше 10% (Mem_less 10, %);
- 4) питома вага представників акціонерів-юридичних осіб в НР (Mem_Legal, %);
- 5) питома вага представників держави в І РР (Mem_Gov, %);
- 6) питома вага представників працюючих акціонерів в НР (Mem_Work, %);
- 7) середньорічна кількість засідань наглядової ради за останні 3 роки (MeetBoard, од.);
- 8) середньорічна кількість засідань ревізійної комісії за останні 3 роки (Rev, од.).

Окремо задамо параметрами оцінки якості корпоративного управління даммі-змінні, які показують наявність або відсутність певної ознаки стану корпоративного управління (так/ні). До таких параметрів віднесемо:

- наявність положення про конфлікт інтересів, тобто суперечність між особистими інтересами посадової особи або пов'язаних з нею осіб та обов'язком діяти в інтересах акціонерного товариства (dConfl);

- ведення фінансової звітності згідно з Міжнародним стандартам фінансового обліку (МСБО) (dFinStat);

- отримання протягом останнього року платних послуг сторонніх фахівців з корпоративного управління (dService);

- наявність власного кодексу корпоративного управління (dCode).

До основних параметрів оцінки структури капіталу відносять коефіцієнт фінансового левериджу та рівень боргового навантаження. З огляду на сильний зв'язок між показником рентабельності власного капіталу як залежної змінної економетричної моделі та коефіцієнтом фінансового левериджу доцільним є використання рівня боргового навантаження як параметра оцінки структури капіталу в контексті економетричного моделювання. Однак у цього показника також є певні недоліки. Так, у структурі капіталу більшості українських підприємств переважають короткострокові запозичення. Це пояснюється тим, що в умовах дефіциту довгострокової ресурсної бази депозитних корпорацій (банків), складного макроекономічного становища у 2007 - 2010 рр., коливань валютного курсу гривні та невпевненості у напрямі розвитку економічної ситуації кредити останніми роками надавалися в основному на короткостроковий термін. Так, станом на 31.12.2010 р. у загальному обсязі наданих кредитів нефінансовим корпораціям питома вага залишків за кредитами строком до 1 року та від 1 до 5 років становила відповідно 41,6% та 44,8%, а за довгостроковими кредитами (більше 5 років) – 13,7% [9]. Окрім цього, наявність тенденції до зростання питомої частки кредиторської заборгованості в загальній структурі фінансових ресурсів вітчизняних корпорацій останніми роками зумовлює необхідність урахування даного виду без відсоткового боргу в загальній сумі запозичених коштів. Отже, класичний показник рівня боргового навантаження, розрахований відношенням суми довгострокового боргу до балансової вартості активів, не відображає повною мірою реальної ситуації фінансового забезпечення національних корпорацій та потребує певної модифікації.

Зокрема, в якості параметра оцінки структури капіталу (DTA) пропонується використовувати коефіцієнт співвідношення суми довгострокового і короткострокового боргу, включаючи всю сукупність довгострокових та поточних зобов'язань, та власних коштів корпорації, що відображаються в майні, грошових коштах та інших активах:

$$DTA = \frac{Total_Debt}{Total_Assets}, \quad (2.2)$$

де $Total_Debt$ – загальна сума довгострокових та короткострокових зобов'язань корпорації, грн;

$Total_Assets$ – балансова вартість активів, грн.

Також зазначимо, що врахування впливу організаційно-правової форми господарювання корпорації – публічна чи приватна – на ефективність фінансової діяльності можливе шляхом включення до моделі бінарної даммі-змінної $dPub$, що буде фіксувати цю ознаку для кожної окремої корпорації вибіркової сукупності та дорівнювати 1, якщо корпорація є публічною, і нулю, якщо корпорація є приватною.

Додатково в даному дослідженні для згладжування проблеми ендогенності в рівнянні регресії пропонується ввести низку контрольних змінних, необхідних для оцінки впливу галузевих та специфічних характеристик корпорації (табл.2.2).

Таблиця 2.2

Контрольні змінні регресійного аналізу

| Змінна | Найменування, формула розрахунку |
|---|---|
| Розмір корпорації (LTA) | Натуральний логарифм сукупних активів компанії |
| Ризик банкрутства і платоспроможність ($Biver$) | Відношення суми чистого прибутку та амортизації до суми довгострокових та поточних зобов'язань |
| Галузева належність ($dSec$) | Даммі-змінна, що фіксує належність корпорації до певного сектору економіки ($dSec = \{dGMK, dPEK, dCHEM, dMASH, dTEL, dFOOD\}$) $dGMK$ - гірничо-металургійний комплекс $dPEK$ - паливно-енергетичний комплекс $dCHEM$ - хімічна та нафтохімічна промисловість $dMASH$ - машинобудування $dTEL$ - телекомунікація та зв'язок $dFOOD$ - харчова промисловість |
| Участь корпорації в групі ($dGroup$) | Бінарна даммі-змінна, що фіксує належність корпорації до фінансово-промислової групи або холдингу |
| $dShaMan$ | Бінарна даммі-змінна, що фіксує сумісництво позицій мажоритарного акціонера та посадової особи |

Це є важливою передумовою застосування регресійного аналізу для обраної вибірки корпорацій, оскільки метою побудови комплексної моделі впливу ФА корпорації на ефективність її

фінансової діяльності є виявлення універсальних залежностей, притаманних корпораціям різних галузей.

Таким чином, у якості проксі-змінної для розміру корпорації обрано натуральний логарифм сукупних активів компанії (LTA). Розмір компанії позитивно впливає на ефективність діяльності завдяки зниженню ризику банкрутства. Також великі компанії використовують кращі технології, більш диверсифіковані та мають професійну команду менеджменту, наслідком чого є підвищення ефективності діяльності компанії. Однак, вочевидь, що великою корпорацією важче керувати, аніж невеликою фірмою. Із зростанням розміру компанії збільшуються агентські витрати, що негативно впливає на ефективність її функціонування. Тому можна припустити, що ефект від'ємного впливу розміру компанії на її ефективність буде компенсуватися зниженням витрат фінансової нестійкості.

Для додаткового контролю ризику банкрутства корпорації введемо до аналізу коефіцієнт Бівера (Biver), який розраховується відношенням суми чистого прибутку та амортизації до суми довгострокових та поточних зобов'язань компанії і використовується для оцінки платоспроможності господарюючого суб'єкта. Рекомендоване значення коефіцієнта Бівера відповідно до міжнародних стандартів знаходиться в інтервалі 0,17-4,0. Позитивною тенденцією для діяльності компанії є збільшення коефіцієнта Бівера.

Характер впливу фінансової архітектури корпорації на ефективність її фінансової діяльності може змінюватись залежно від галузі чи сектору економіки, до якого належить компанія, від того, належить компанія фінансово-промисловій групі чи холдингу. Також не менш важливим є врахування особливості корпорацій постсоціалістичного простору – це поєднання в одній особі найбільшого акціонера та менеджера (посадової особи). Зазначені характеристики корпорації будуть задані шляхом даммі-змінних: dSec, dGroup, dShareMap.

Таким чином, представлені вище рівні змінних, за якими пропонується оцінювати параметри фінансової архітектури, дають

змогу побудувати комплексну економетричну модель залежності ефективності фінансової діяльності корпорації від її фінансової архітектури. Зауважимо, що представлена модель базується на теоретичних моделях М. Дженсена та У. Меклінга [10], а також емпіричних дослідженнях Г. Демсеца та К. Лена [11], І. Івашковської, А. Степанової [6], П. Кузнецова, А. Муравйова [12], які засновуються на неявних передумовах про екзогенність структури власності, капіталу та складу наглядової ради. Висновки про те, що досліджувана закономірність не змінюється з часом, дають можливість використовувати у процесі економетричного моделювання дані за один рік (2010 р.).

Отже, у роботі пропонується використовувати аналіз перехресних даних типу *cross-section data* (наскрізне обстеження), яке дещо обмежує валідність результатів дослідження. Тому для оцінки маржинального впливу контрольних та цільових змінних на загальну предикативну силу регресії буде проаналізовано кілька специфікацій моделі.

Враховуючи зазначене, формалізована комплексна економетрична модель впливу фінансової архітектури корпорації на ефективність фінансової діяльності має такий вигляд:

$$Ef = \beta_0 + \delta_1 DTA + (\beta_1 \dots \beta_n) \overline{OS} + (\gamma_1 \dots \gamma_m) \overline{CG} + (\omega_1, \omega_2) dPub + (\lambda_1 \dots \lambda_k) \overline{Cont} + u_t, \quad (2.3)$$

де *Ef* (*Efficiency*) – показник ефективності фінансової діяльності корпорацій (ROE, ROSF, ROS_{cf}); *OS* (*Ownership Structure*) – вектор змінних, що характеризує структуру власності; *CG* (*Corporate Governance*) – вектор змінних, що характеризує якість системи корпоративного управління; *DTA* (*Debt to Total Assets*) – рівень боргового навантаження; *dPub* – даммі-змінна, що фіксує публічність корпорації; *Cont* (*Control*) – вектор контрольних змінних; $\beta_0, \beta_1 \dots \beta_n, \gamma_1 \dots \gamma_m, \delta_1, \lambda_1 \dots \lambda_k, \omega_1, \omega_2$ – невідомі коефіцієнти моделі, u_t – стандартна помилка.

Однак, відсутність повної інформації щодо фінансового стану та стану корпоративного управління приватних корпорацій

унеможливиює проведення емпіричної перевірки впливу даного компонента архітектури на показники ефективності фінансової діяльності. Тому у контексті даного дослідження цей компонент буде виключено з емпіричної верифікації моделі, що, однак, не впливає загалом на предикативну силу моделі, оскільки даммі-змінні дають можливість оцінити вплив на результуючий показник лише опосередковано. З огляду на ці обставини модель матиме вигляд:

$$Ef = \beta_0 + (\beta_1 \dots \beta_n) \overline{OS} + (\gamma_1 \dots \gamma_m) \overline{CG} + \delta_1 DTA + (\lambda_1 \dots \lambda_k) \overline{Cont} + u_i \quad (2.4)$$

Узагальнений перелік всіх змінних моделі представлено в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Параметри оцінки ФА корпорації та показники ефективності фінансової діяльності *

| Позначення | Найменування показника |
|---------------------------------------|--|
| Залежні змінні (результативні) | |
| ROE | Рентабельність власного капіталу за чистим прибутком (%) = 2* Чистий прибуток / Середньорічна вартість власного капіталу * 100% |
| ROSF | Рентабельність акціонерного капіталу (%) = Прибуток до оподаткування (ЕВТ) / Середньорічна вартість власного капіталу * 100%; Прибуток до оподаткування (ЕВТ) = Прибуток від операційної діяльності + фінансові доходи – фінансові витрати |
| ROS _{cf} (y ₂) | Рентабельність продажів за Cash Flow (%) = (Чистий прибуток+амортизація) / (Чистий дохід + інші операційні доходи) * 100% |
| Незалежні змінні (фактори) | |
| Share_Man, % | Частка акцій у власності менеджерів та інших посадових осіб корпорації |
| Sha_major, % | Частки акцій мажоритарного акціонера, який володіє пакетом акцій більше ніж 10% |
| Qsha_major, ос. | Кількість таких акціонерів, які володіють пакетом акцій більше ніж 10% |
| Share_Gov, % | Частка акцій у власності держави |
| Bod_Mem, ос. | Кількість членів наглядової ради (розмір НР) |
| Mem_more_10 | Питома вага представників акціонерів у НР, які володіють більше 10% акцій, % |
| Mem_less_10 | Питома вага представників акціонерів у НР, які володіють менше 10% акцій, % |
| Mem_Legal | Питома вага представників акціонерів-юридичних осіб в НР, % |
| Mem_Gov | Питома вага представників держави в НР, % |
| Mem_Work | Питома вага представників працюючих акціонерів в НР, % |
| Meet_Board | Середньорічна кількість засідань наглядової ради |
| Rev | Середньорічна кількість засідань ревізійної комісії |
| dConfl | Даммі-змінна, пов'язана із наявністю або відсутністю положення про конфлікт інтересів |
| dFinStat | Даммі-змінна, пов'язана із веденням фінансової звітності згідно МСБО |
| dService | Даммі-змінна, пов'язана із отриманням протягом останнього року платних послуг з корпоративного управління |
| dCode | Даммі-змінна, пов'язана із наявністю або відсутністю власного кодексу корпоративного управління |
| DTA | Коефіцієнт боргового навантаження |

| | |
|------------|--|
| dOWN1 | У власності найбільшого акціонера пакет акцій від 0 до 25% |
| dOWN2 | У власності найбільшого акціонера пакет акцій від 26 до 50% |
| dOWN3 | У власності найбільшого акціонера пакет акцій від 51 до 75% |
| dOWN4 | У власності найбільшого акціонера пакет акцій від 76% до 100% |
| dMajOwn | Присутній тільки один мажоритарний власник з пакетом акцій від 50% (Majority ownership) |
| dMonMajOwn | Присутній один мажоритарний власник та принаймні один власник із пакетом акцій від 10% (Monitored majority ownership) |
| dContMin | Присутній міноритарний акціонер із пакетом акцій до 25%, але це найбільший пакет акцій серед решти власників (Controlling minority ownership) |
| dCombMin | Присутні два міноритарних акціонера, сумарна частка акцій яких перевищує 50% (Combined controlling minority ownership) |
| LTA | Розмір корпорації (Натуральний логарифм сукупних активів компанії) |
| Biver | Коефіцієнт Бівера (Відношення суми чистого прибутку та амортизації до суми довгострокових та поточних зобов'язань) |
| dSec | Галузева належність (бінарна даммі-змінна, що фіксує належність корпорації певному сектору економіки (dSec={dGMK, dPEK, dCHEM, dMASH, dTEL, dFOOD})) |
| dGroup | Участь корпорації в групі (бінарна даммі-змінна, що фіксує належність корпорації фінансово-промисловій групі або холдингу) |
| dShaMan | Бінарна даммі-змінна, що фіксує сумісництво позицій мажоритарного акціонера та посадової особи |

* - змінні із індексом „d”- даммі-змінні, що фіксують наявність або відсутність певної ознаки чи властивості об'єкта оцінки

Проведемо емпіричну верифікацію моделі (2.4) на основі вибірки з найбільших публічних нефінансових корпорацій України за умов екзогенності структури власності та капіталу.

Окремо охарактеризуємо досліджувану вибірку корпорацій. Так, на основі рейтингу найбільших за розміром чистого доходу компаній вибірка дослідження склала 75 нефінансових корпорацій, організованих у формі публічних акціонерних товариств [13]. Основні критерії, за якими були ранжирувані та відібрані підприємства, такі:

1) ринкова позиція, яка оцінюється за обсягом чистого доходу від реалізації;

2) масштаби діяльності, оцінені на базі абсолютних розмірів майна (балансова вартість сукупних активів корпорації);

3) чисельність працюючих як додаткова характеристика масштабів діяльності, оцінена через середньооблікову чисельність персоналу за період.

Сформована таким чином вибірка налічує 24 компанії гірничо-металургійного комплексу, 16 компаній паливно-енергетичного

комплексу, 15 компаній машинобудівної галузі, 15 компаній хімічної промисловості, 4 компанії харчової галузі та 1 телекомунікаційну компанію. Першу десятку становлять такі підприємства, як ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», ПАТ «Маріупольський металургійний комбінат імені Ілліча», ВАТ «Металургійний комбінат «Азовсталь», ВАТ «Запорізький металургійний комбінат «Запоріжсталь», ВАТ «Північний гірничо-збагачувальний комбінат», ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат імені Ф. Е. Дзержинського», ВАТ «Укрнафта», ВАТ «Енергопостачальна Компанія «Дніпрообленерго», ВАТ «Авдіївський коксохімічний завод», ВАТ «Інгулецький гірничо-збагачувальний комбінат» та інші.

Зауважимо, що з вибірки свідомо були вилучені компанії, у фінансовій діяльності яких були задіяні неекономічні механізми (наприклад, НАК «Нафтогаз України») та показники рентабельності діяльності яких мали екстремальні значення (наприклад, ВАТ «Єнакіївський металургійний завод»).

Дані про структуру власності й капіталу, стан корпоративного управління та інші фінансові показники діяльності компаній були отримані на основі загальнодоступної бази даних Національної комісії по цінним паперам та фондовому ринку України [14]. Дескриптивна статистика кількісних змінних, за якими оцінювалися параметри фінансової архітектури корпорації та ефективність фінансової діяльності, наведена в табл. 2.4.

Середнє значення рентабельності власного капіталу становить 1,3%, мінімальне значення – (- 70%), а максимальне – 50%. Питома вага компаній з від'ємним значенням рентабельності власного капіталу становить 41,3%, що пояснюється скороченням грошових надходжень найбільших компаній внаслідок фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр., відлуння якої були відчутні й протягом 2010 р.

Показник концентрації власності, оцінений часткою акціонерного капіталу, що належить найбільшому власнику, в середньому дорівнює 64,3%. Частка власності держави, досліджена як частка акцій, що належить безпосередньо державі як через державні

Таблиця 2.4

**Дескриптивна статистика змінних моделі залежності
ефективності фінансової діяльності національних корпорацій від
фінансової архітектури**

| Змінна моделі | Середнє | Медіана | Мінімум | Максимум | Дисперсія | Стандартне відхилення |
|--|----------------|----------------|----------------|-----------------|------------------|------------------------------|
| Показники ефективності фінансової діяльності (залежні змінні) | | | | | | |
| ROE | 0,0132 | 0,03 | -0,71 | 0,50 | 0,0657 | 0,25635 |
| ROSF | 0,06253 | 0,05 | -0,84 | 0,67 | 0,0891 | 0,29852 |
| ROS _{cf} | 0,05293 | 0,03 | -0,30 | 0,45 | 0,0130 | 0,11384 |
| Кількісні параметри оцінки фінансової архітектури корпорації (незалежні змінні) | | | | | | |
| Sum_Share_Man | 0,3864 | 0,24 | 0,00 | 1,00 | 0,1632 | 0,40395 |
| Sha_major | 0,6432 | 0,73 | 0,15 | 1,00 | 0,0844 | 0,29047 |
| Share_Gov | 0,12467 | 0,00 | 0,00 | 1,00 | 0,0797 | 0,28230 |
| Sharehol_more_10 | 2,14667 | 2,00 | 1,00 | 5,00 | 1,7485 | 1,32230 |
| Bod_Mem, oc. | 5,41333 | 5,00 | 0,00 | 11,00 | 6,1377 | 2,47743 |
| Mem_more_10 | 0,2020 | 0,00 | 0,00 | 1,00 | 0,0915 | 0,30248 |
| Mem_less_10 | 0,47107 | 0,57 | 0,00 | 1,00 | 0,1780 | 0,42194 |
| Mem_Legal | 0,32093 | 0,14 | 0,00 | 1,00 | 0,1527 | 0,39083 |
| Mem_Gov | 0,0544 | 0,00 | 0,00 | 1,00 | 0,0344 | 0,18535 |
| Mem_Work | 0,122 | 0,00 | 0,00 | 1,00 | 0,0600 | 0,24494 |
| Meet_Board | 16,68 | 12,00 | 0,00 | 74,00 | 225,03 | 15,0011 |
| Rev | 3,14667 | 2,00 | 0,00 | 12,00 | 7,2350 | 2,68979 |
| DTA | 0,58347 | 0,53 | 0,06 | 1,60 | 0,1111 | 0,33327 |
| LTA | 21,64293 | 21,94 | 17,64 | 24,35 | 1,9539 | 1,39782 |
| Biver | 0,23693 | 0,10 | -0,32 | 2,21 | 0,1958 | 0,44254 |

установи, так і через афільовані компанії, в середньому становить 12,5%. Сумарна частка власності власників-посадових осіб в середньому дорівнює 38,6%. Всі показники структури власності досягають максимального значення в одиниці, а мінімальною (окрім власності найбільшого акціонера) – в нулі. Середній натуральний логарифм активів (LTA) складає 21,64, маючи в максимумі 24,35, а в мінімумі - 17,64. Відношення боргу до активів (DTA) коливається від 0,06 до 1,60 при середньому значенні 0,58.

Перш ніж проводити регресійний аналіз, проаналізуємо кореляційну матрицю, аналіз якої дасть змогу виокремити основні

напрями регресійного аналізу. За результатами аналізу зазначимо, що можна виокремити такі потенційні змінні регресійної моделі:

- оціночні параметри структури власності – частка акцій у власності найбільшого акціонера (Sha_major), наявність власника, який контролює, з пакетом акцій до 10% (dOWN1), присутність у складі акціонерів щонайменше одного міноритарного власника, який „контролює” діяльність мажоритарного власника (dMonMajOwn);

- показники якості корпоративного управління (MeetBoard, dConfl, dFinstat, dCode);

- показник структури капіталу, заданий рівнем боргового навантаження (DTA);

- контрольні параметри оцінки діяльності корпорації (Biver, dGroup, LTA).

Зауважимо, що окремі параметри оцінки фінансової архітектури та контрольні змінні не доцільно включати до моделі внаслідок незадовільного рівня статистичної значущості коефіцієнтів кореляції. Зокрема, можна зробити висновок, що такі показники структури власності, як частка акцій у власності менеджерів та держави, кількість найбільших акціонерів, розмір та структура наглядової ради, отримання платних послуг, інтенсивність діяльності ревізійної комісії, показники секторальної належності корпорацій та окремі контрольні змінні виявилися статистично незначущими в контексті аналізу впливу фінансової архітектури національних корпорацій на ефективність фінансової діяльності.

Для вирішення проблеми мультиколінеарності та перевірки ендогенності необхідно проаналізувати кілька специфікацій базової моделі з різними наборами змінних, що характеризують вплив фінансової архітектури національних нефінансових корпорацій на ефективність їхньої фінансової діяльності. Слід зазначити, що якість окремих специфікацій моделі оцінювалася на основі теоретико-методологічних засад статистичного аналізу та побудови регресійних моделей за такими основними параметрами оцінки адекватності специфікацій моделі:

- максимально високі коефіцієнти детермінації R^2 та скориговані коефіцієнти детермінації R_{T^2} , які дають змогу оцінити апроксимацію даних моделі з урахуванням кількості змінних;
- статистично значущі показники F-статистики Фішера;
- статистично значущі окремі незалежні змінні моделі за критерієм t- статистики Ст'юдента;
- довірчі інтервали коефіцієнтів при змінних, що не повинні містити нульового значення;
- відсутність гетероскедастичності залишків на основі тесту Бройша-Пегана;
- відсутність мультиколінеарності між незалежними змінними моделі за тестом інфляційності факторів VIF, оптимум якого дорівнює 1,0;
- критерії найкращої специфікації моделі за S²- критерієм (Residual Sum of square, RSS) та тестом Рамсея (квадрати та куби).

Окремо зазначимо, що проблема гетероскедастичності розв'язується застосуванням методу найменших квадратів з робастими помилками (помилками у формі Уайта) чи двокрокової процедури оцінки Гріна. Проблеми статистичної незначущості окремих показників, мультиколінеарності та специфікації моделі вирішуються зміною наборів незалежних змінних. Розрахунки були здійснені за допомогою використання програмного забезпечення GRETЛ 1.9.6.

Таблиця 2.5

Коефіцієнти специфікацій економетричної моделі та їх статистична оцінка

| Незалежні змінні моделі | Показник ефективності | ROE | ROSF | ROS _{cf} |
|---|---|------------------------|------------------------|------------------------|
| | | Коефіцієнт (t-стат-ка) | Коефіцієнт (t-стат-ка) | Коефіцієнт (t-стат-ка) |
| Специфікація 1: вплив структури капіталу, структури власності та корпоративного управління на ефективність фінансової діяльності корпорації | | | | |
| | Частка акцій найбільшого акціонера (Sha_major) | -0,317 (-3,492) | -0,355 (-3,250) | -0,066 (-1,654) |
| | Коефіцієнт боргового навантаження (DTA) | -0,331 (-4,408) | -0,339 (-3,765) | -0,161 (-4,890) |
| | Середньорічна кількість засідань наглядової ради (Meet_Board) | -0,004 (-2,169) | -0,005 (-2,267) | -0,001 (-1,229)** |
| | Натуральний логарифм активів (LTA) | 0,039 | 0,047 | 0,031 |

| | | | |
|---|----------------------|----------------------|----------------------|
| | (2,057) | (2,069) | (3,786) |
| Константа | -0,369 (-0,937) | -0,449 (-0,951) | -0,473 (-2,746) |
| R ² | 0,342 | 0,300 | 0,362 |
| R ² скоригований | 0,305 | 0,260 | 0,321 |
| F _{стат.} (4,70) (p-value) | 9,11 (0,00) | 7,500 (0,00) | 9,853 (0,00) |
| Специфікація 2: вплив структури власності та корпоративного управління на ефективність фінансової діяльності корпорації | | | |
| Частка акцій найбільшого акціонера (Sha_ major) | -0,172 (-2,008) | -0,186 (-1,783)* | 0,023 (0,651) |
| Ведення звітності за вимогами МСБО (dFinStat) | 0,143 (2,270) | 0,142 (1,908) | 0,049 (1,933) |
| Наявність власного кодексу корпоративного управління (dCode) | -0,135 (-1,452)** | -0,176 (-1,599)** | -0,005 (-0,116) |
| Коефіцієнт Бівера (Biver) | 0,289 (5,105) | 0,332 (4,941) | 0,170 (7,417) |
| Константа | 0,038 (0,589) | 0,086 (1,131) | -0,012 (-0,439) |
| R ² | 0,354 | 0,329 | 0,458 |
| R ² скоригований | 0,317 | 0,291 | 0,427 |
| F _{стат.} (4,70) (p-value) | 9,578 (0,00) | 8,589 (0,00) | 14,78 (0,00) |
| Специфікація 3: вплив корпоративного управління на ефективність фінансової діяльності корпорації | | | |
| Наявність положення про конфлікт інтересів (dConfl) | 0,106 (2,116) | 0,143 (2,412) | 0,041 (2,031) |
| Належність до групи підприємств (dGroup) | 0,089 (1,738)** | 0,064 (1,077)** | 0,050 (2,471) |
| Середньорічна кількість засідань НР (Meet_Board) | -0,004 (-2,248) | -0,005 (2,446) | -0,001 (-1,478)** |
| У власності найбільшого акціонера пакет акцій до 25% (dOWN1) | 0,138 (2,076) | 0,168 (2,159) | 0,003 (0,129) |
| Присутність одного мажоритарного акціонера та щонайменше одного акціонера з пакетом акцій до 25% (dMonMajOwn) | 0,094 (1,793)** | 0,135 (2,217) | 0,002 (0,117) |
| Коефіцієнт Бівера (Biver) | 0,277 (5,045) | 0,314 (4,897) | 0,161 (7,376) |
| Константа | -0,155(-2,650) | -0,126(-1,848) | -0,019(-0,814) |
| R ² | 0,398 | 0,396 | 0,516 |
| R ² скоригований | 0,344 | 0,342 | 0,474 |
| F _{стат.} (6,68) (p-value) | 7,481 (0,00) | 7,416 (0,00) | 12,099 (0,00) |

* - статистично значущі на рівні 0,1, ** - статистично значущі на рівні 0,2

Джерело: розраховано авторами

Зведені дані щодо статистично значущих результатів регресійного моделювання за трьома специфікаціями формалізованої економетричної моделі (табл. 2.4) з використанням у якості залежних змінних показників рентабельності власного капіталу, рентабельності власного капіталу за прибутком до оподаткування, рентабельності продажів за чистим грошовим потоком представлені в табл. 2.5.

Таким чином, на основі результатів кореляційно-регресійного аналізу та зазначених вище параметрів оцінки адекватності регресійних моделей і значущості окремих регресантів, можна зробити такі основні висновки стосовно детермінантів впливу фінансової архітектури корпорації на показники ефективності її фінансової діяльності:

- доведена зворотна залежність між ефективністю фінансової діяльності та структурою капіталу, оціненою відношенням суми довгострокових і короткострокових зобов'язань корпорації до балансової вартості її активів, концентрацією власності, оціненою часткою акцій у власності найбільшого акціонера, а також середньорічною кількістю засідань наглядової ради корпорації;

- продемонстрована пряма залежність між ефективністю фінансової діяльності та платоспроможністю корпорації, виміряною коефіцієнтом Бівера, а також розмірами її активів.

Окрім цього, встановлено, що для корпорацій, які мають серед власників найбільшого акціонера, який володіє пакетом акцій до 25% (тобто вважається міноритарним власником), в середньому ефективність фінансової діяльності вища за інші компанії на 9-11%, що підтверджується позитивною залежністю між змінними $dOWN1$ та ROE і $ROSF$. Також визначено, що наявність в компанії одного мажоритарного акціонера та, щонайменше, одного міноритарного акціонера, також позитивно впливає на ефективність фінансової діяльності компанії. Для компаній, які входять до груп підприємств, ефективність фінансової діяльності в середньому вища за інші компанії на 5-8%.

Також доведено, що для компаній, які мають окремий документ про конфлікт інтересів ($dConfl$) та ведуть фінансову звітність відповідно до міжнародних стандартів ($dFinStat$), ефективність фінансової діяльності вища за інші компанії в середньому на 10-14%. Водночас компанії, які мають власний кодекс корпоративного управління, демонструють зниження ефективності на 13-17% порівняно з іншими компаніями. Зворотна залежність між наявністю кодексу корпоративного управління та рентабельністю власного

капіталу корпорацій свідчить про недосконалість та недієвість механізмів корпоративного управління національних корпорацій в сучасних умовах.

Зауважимо, що скоригований коефіцієнт детермінації R_T^2 для всіх моделей перебуває на рівні 26-47%, що є достатньо високим показником для cross-section аналізу об'єктів. Слід нагадати, що ефективність фінансової діяльності корпорації багато в чому визначається такими індивідуальними факторами, як можливість залучення відносно дешевих коштів для інвестування, професіоналізм менеджерів, можливість компанії лобіювати свої інтереси на ринку, її імідж тощо. Зазначені фактори важко оцінити та задати їм кількісні чи якісні значення, що унеможлиблює отримання R_T^2 , близького до 100%. Тому кілька економетричних перевірок уможливають об'єктивну оцінку достовірності та адекватності регресійних моделей.

Окремо зауважимо, що деякі параметри моделі значущі за більш низького рівня ймовірності та містять у довірчому інтервалі нульове значення, а отже, можуть бути використані лише для прогнозних оцінок щодо ефективності фінансів корпорацій, що ввійшли до вибірки, але не для прогнозу їх загальної діяльності схожих за основними параметрами фінансової архітектури інших корпорацій. Оцінка моделей за тестами значущості підтвердила виконання всіх передумов використання однокрокового методу найменших квадратів (МНК).

Таким чином, порівняльна оцінка критеріїв адекватності регресій, їх стандартизованих коефіцієнтів та довірчих інтервалів на предмет відсутності нульового значення дає підстави для висновку, що регресійне рівняння першої специфікації є „найкращим" та може бути використане для цілей прогнозування.

Можна стверджувати, що найбільш впливовим чинником забезпечення ефективності фінансової діяльності національних корпорацій серед кількісно оцінених параметрів компонентів ФА є структура капіталу, що задана через коефіцієнт боргового навантаження. Окрім цього, значущим є вплив концентрації акціонерного капіталу у власності найбільшого акціонера та

інтенсивність діяльності наглядової ради корпорації, що оцінена середньорічною кількістю засідань ради.

Слід також зауважити, що більшість залежностей між параметрами ФА корпорацій та рентабельністю власного капіталу була підтверджена статистично значущими залежностями з іншими показниками ефективності фінансової діяльності, а саме: з рентабельністю власного капіталу на основі прибутку до оподаткування та рентабельністю продажів за чистим грошовим потоком, що свідчить про наявність зв'язку між архітектурою корпорації та її фінансовою діяльністю незалежно від вибору показника ефективності фінансової діяльності. Зауважимо, що характер впливу (позитивний або негативний) окремих параметрів ФА корпорації залишається незмінним для кожного з показників ефективності фінансової діяльності.

Водночас зазначимо, що на рентабельність продажів за чистим грошовим потоком чинить менший вплив структура власності корпорації та якість корпоративного управління. В той же час більш сильний зв'язок спостерігається між даним показником та платоспроможністю корпорації, оціненою коефіцієнтом Вівера, що пояснюється високим рівнем кореляції між змінними. Цікавим є статистично значущий прямий зв'язок між рентабельністю продажів та належністю корпорації до групи підприємств. Його можна пояснити наявністю механізмів трансфертного ціноутворення, які використовуються між підприємствами групи та впливають на обсяги і динаміку грошових потоків. Так, як зазначають О. О. Терещенко та Н. В. Волошанюк, використання трансфертних цін сприяє зниженню інформаційної асиметрії між учасниками господарських відносин всередині групи чи холдингу, оптимізації оподаткування, а також як інструмент контролінгу сприяє оптимізації фінансових відносин [15 с. 128].

Слід також зазначити, що формування комплексної та диверсифікованої структури фінансово-промислової групи дає їй змогу здійснювати раціональний перелив капіталу та ефективно оперувати на внутрішніх і зовнішніх ринках [16, с. 19]. Наприклад,

група «Систем Кепітал Менеджмент», що володіє та керує активами в металургійній, машинобудівній, енергетичній, вугільній, телекомунікаційній, банківській, страховій, медіа та інших галузях і, зокрема, є акціонером таких підприємств, як ВАТ «Азовсталь», ВАТ «Єнакіївській металургійний завод», ВАТ «Харцизький грубний завод», ВАТ «Авдієвський коксохімічний завод», ВАТ «Коксохімічний завод «Маркохім», Центральний та Північний гірничо-збагачувальні комбінати, займає перші місця у рейтингах з капіталізації компаній та чистого доходу [13].

Аналізуючи економічне підґрунтя виявлених залежностей між фінансовою архітектурою корпорацій та ефективністю їхньої фінансової діяльності, можна зазначити, що, незважаючи на вибіркоче обстеження корпорацій промисловості, виявлені особливості фінансової архітектури, які впливають на ефективність фінансової діяльності компаній, свідчать про певні загальноекономічні тенденції розвитку корпоративного сектору.

Зокрема, аналіз динаміки рівня боргового навантаження підприємств за основними видами економічної діяльності на основі даних Державного комітету статистики України засвідчив його стійке зростання в періоді з 2006 р. по 2010 р. Відзначимо, що зростання рівня боргового навантаження відбувалося через збільшення питомої ваги поточних зобов'язань у структурі балансів підприємств унаслідок проблеми неплатежів, що позначилось на зростанні кредиторської та дебіторської заборгованостей, збільшенні тривалості обігу кредиторської заборгованості тощо. Загалом по секторам економіки України питома вага кредиторської заборгованості в загальному обсязі поточних зобов'язань збільшилася з 81,5% у 2008 р. до 84,4% станом на 31.12.2010 р. [17, с. 87].

Короткострокові кредити банків, навпаки, зменшилися з 15,7% до 11,9% [9]. Зазначені чинники негативно вплинули на платоспроможність і фінансову стійкість суб'єктів господарювання та негативно позначилися на динаміці прибутків компаній, а отже, й на рентабельності власного капіталу, особливо упродовж 2008-2009 рр.

Тим часом слід зауважити, що, незважаючи на стійку тенденцію до зростання боргового навантаження в абсолютному значенні та коливання показників рентабельності в період розгортання світової фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр., можна спостерігати підвищення рентабельності власного капіталу навіть в умовах зростання боргового навантаження за окремими видами економічної діяльності. Поясненням таких позитивних тенденцій можуть слугувати порівняння темпів зростання боргового навантаження. Так, в середньому по економіці протягом 2006-2007 рр. та 2009-2010 рр. саме зниження темпів зростання боргового навантаження, а не їх абсолютних значень позитивно впливало на фінансову діяльність суб'єктів господарювання.

Однак, через значне зростання боргового навантаження та зниження темпів зростання власного капіталу в середньому по промисловості у 2008 р. вітчизняним підприємствам не вдалося подолати негативну тенденцію до зниження ефективності їх фінансової діяльності у 2009 р. Більш узгодженим є взаємозв'язок між зниженням боргового навантаження та підвищенням рентабельності власного капіталу (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Динаміка структури капіталу та рентабельності власного капіталу суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності за період 31.12.2006-31.12.2010 рр.

| Рік | Власний капітал | | Рівень боргового навантаження | | Чистий прибуток (збиток), млн.грн | Рентабельність власного капіталу % |
|---------------------------|-----------------|--------|-------------------------------|--------|-----------------------------------|------------------------------------|
| | млн.грн | Тз, % | коэф-т | Тз, % | | |
| В середньому по економіці | | | | | | |
| 2006 | 801894,9 | 119,15 | 0,54 | 103,82 | 46421,3 | 5,79 |
| 2007 | 1050603 | 131,02 | 0,55 | 102,59 | 84416,4 | 8,04 |
| 2008 | 1133604 | 107,90 | 0,62 | 113,56 | -41025,1 | -3,62 |
| 2009 | 1269538 | 111,99 | 0,63 | 100,75 | -37131,1 | -2,92 |
| 2010 | 1426712 | 112,38 | 0,63 | 99,52 | 13906,1 | 0,97 |
| у т.ч. промисловість | | | | | | |

| | | | | | | |
|----------------------------------|----------|--------|------|--------|----------|--------|
| 2006 | 298340 | 113,42 | 0,49 | 102,83 | 22630,1 | 7,59 |
| 2007 | 363110 | 121,71 | 0,50 | 102,44 | 29286,9 | 8,07 |
| 2008 | 394929,4 | 108,76 | 0,57 | 114,30 | 5542,5 | 1,40 |
| 2009 | 410801,9 | 104,02 | 0,60 | 104,91 | -14192,5 | -3,45 |
| 2010 | 424545,4 | 103,35 | 0,63 | 104,35 | 11889,6 | 2,80 |
| сільське господарство | | | | | | |
| 2006 | 36953,8 | 97,28 | 0,43 | 99,31 | 2478,2 | 6,71 |
| 2007 | 49870,6 | 134,95 | 0,43 | 100,72 | 6916,5 | 13,87 |
| 2008 | 62845,2 | 126,02 | 0,51 | 119,04 | 5789,2 | 9,21 |
| 2009 | 72217,2 | 114,91 | 0,50 | 97,85 | 7584,8 | 10,5 |
| 2010 | 90390,9 | 125,17 | 0,46 | 91,12 | 17276 | 19,11 |
| будівництво | | | | | | |
| 2006 | 21336,3 | 134,10 | 0,62 | 97,09 | 812,8 | 3,81 |
| 2007 | 28921,9 | 135,55 | 0,68 | 110,12 | 497,6 | 1,72 |
| 2008 | 27421,2 | 94,81 | 0,75 | 110,05 | -7975,4 | -29,08 |
| 2009 | 29499,8 | 107,58 | 0,74 | 99,07 | -4439, | -15,05 |
| 2010 | 27371,9 | 92,79 | 0,77 | 103,68 | -3584,8 | -13,1 |
| діяльність транспорту та зв'язку | | | | | | |
| 2006 | 103617,7 | 123,27 | 0,36 | 104,99 | 5143,8 | 4,96 |
| 2007 | 128939 | 124,44 | 0,37 | 103,72 | 7033,2 | 5,45 |
| 2008 | 148242,9 | 114,97 | 0,43 | 116,13 | 234,5 | 0,16 |
| 2009 | 163449,8 | 110,26 | 0,41 | 95,32 | 4889,5 | 2,99 |
| 2010 | 174604,7 | 106,82 | 0,41 | 100,92 | 4115,1 | 2,36 |

Тз - теми зростання показника, %

Джерело: розраховано автором на основі даних Державного комітету статистики України.

Аналіз наведених даних дозволяє визначити логічні умови зв'язку між структурою капіталу вітчизняних підприємств та ефективністю фінансової діяльності, а саме: зниження рівня боргового навантаження стимулює підвищення рентабельності власного капіталу господарюючих суб'єктів будь-яких видів економічної діяльності при виконанні необхідної та достатньої умови. Необхідною умовою позитивного впливу зниження боргового навантаження на рентабельність власного капіталу підприємства є зниження не абсолютних показників, а темпів зростання боргового навантаження у звітному періоді в порівнянні з попереднім. Достатньою умовою є перевищення темпів зростання власного капіталу підприємства над темпами зростання боргового навантаження у звітному періоді (рис.2.2).

Підтвердженням сформульованих вище тенденцій можуть слугувати „золоте правило економіки підприємства” щодо дотримання певного співвідношення між темпами зростання балансового прибутку підприємства, обсягом реалізації і активами, та ланцюжок взаємозв'язку між структурними елементами капіталу та активами М. С. Абрютіної [20, с. 235].

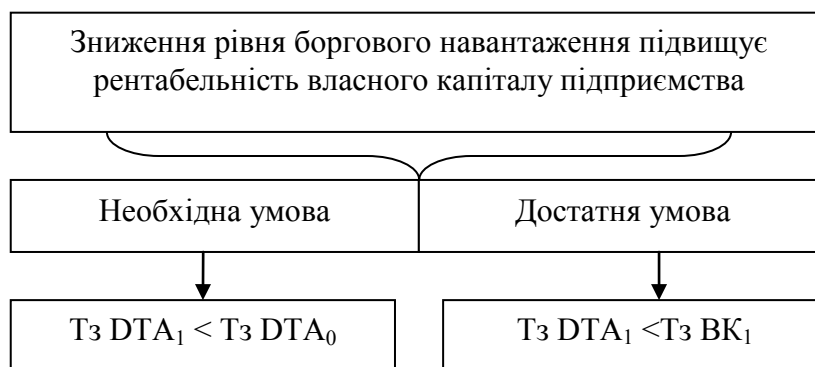


Рис. 2.2. Умови позитивного впливу боргового навантаження на ефективність фінансової діяльності підприємств

(Тз - темп зростання, DTA - коефіцієнт боргового навантаження, ВК - власний капітал, 0,1- періоди)

Щодо доведеного від'ємного впливу структури власності на ефективність фінансової діяльності національних корпорацій, то тут слід відзначити таке. Тенденція до перерозподілу прав власності на користь керівництва корпорації може бути ефективною лише для короткостроковою періоду, зважаючи на нефінансовий характер акціонування підприємств та несприятливість інституціональних факторів, коли керівник змушений вдаватися до неформальних дій. Концентрована власність національних корпорацій, яка не припускає активної купівлі-продажу акцій на вторинному ринку, призводить до того, що зменшуються можливості розвитку фондового ринку як засобу мобілізації фінансових ресурсів, ефективного механізму їх структурного розподілу та перерозподілу між різними секторами економіки, між окремими господарськими суб'єктами, а також механізму стимулювання ефективної інвестиційної діяльності.

Також варто зазначити, що значна концентрація власності в руках керівництва за відсутності адекватних природі корпорації інституціональних обмежень нерідко переорієнтує інтерес контролюючих власників з максимізації курсу акцій та дивідендів на самозбагачення шляхом різних маніпуляцій з активами підприємства [19, с. 63]. Така ситуація призводить до порушення прав міноритарних акціонерів та породжує конфлікт інтересів між стейкхолдерами корпорації.

Незважаючи на те, що „перший ешелон найбагатших” компаній України складають корпорації гірничо-металургійного та нафтогазового комплексів, структура власності яких є надконцентрованою [22, с. 10], в результаті економетричного моделювання нами виявлено наявність зворотного статистично значущого зв'язку між ефективністю фінансової діяльності корпорації та концентрацією власності. На нашу думку, таку залежність можна пояснити, з одного боку, наявністю приватних вигод контролю (private benefits of control), а з другого – механізмами максимізації доходів найбільшого власника. Так, встановлено, що найбільшими власниками майже 50% компаній вибірки є компанії, зареєстровані в зонах із спеціальним режимом оподаткування, таких, як Кіпр, Віргінські острови, Нідерланди тощо. Представниками таких компаній в Україні виступають фізичні особи – громадяни-резиденти. Серед решти компаній, контролюючими власниками яких є компанії-резиденти, 23% також мають серед власників компанії, зареєстровані в спеціальних зонах, а 50% з них мають у якості контролюючого власника інше ПрАТ чи ТОВ. Тобто, загалом 60% компаній вибірки мають у складі акціонерів, які володіють більше ніж 10% акцій та є юридичними особами, що зареєстровані в зонах „закритого капіталу” або в офшорах.

Основне завдання офшорної компанії – це мінімізація оподаткування, а також зведення до мінімуму різних виплат, які є обов'язковими при здійсненні зовнішньоторговельних операцій без порушення законів. Пріоритетним інтересом власника компанії, що зареєстрована в офшорній зоні, є перш за все приховування реальних

доходів. Отже, можна стверджувати, що такі власники заради максимізації власних матеріальних вигод мають можливості використовувати специфічні механізми перерозподілу прибутку на користь офшорних компаній, збільшення валових витрат за рахунок оплати послуг офшорній компанії (наприклад, арендні платежі, лізингові операції) тощо.

Окрім цього, повний та неподільний контроль над корпорацією забезпечує такого власника безмежними важелями управління розподілом прибутком. Тому чим більшою є частка акцій, що належить контролюючому акціонеру, тим більшою є його зацікавленість у відображенні в публічній та податковій звітності не реальних доходів, а штучно занижених даних про прибутки компанії, що негативно позначається на показнику рентабельності власного капіталу. Такі висновки підтверджуються теорією приватних вигод контролю.

Загальна сума приватних вигод контролю, оцінена премією за контролюючі акції, залежить від ступеня захищеності прав дрібних акціонерів та дієвості механізмів контролю за звітністю та діяльністю компаній. Без належної системи фінансовою контролю як з боку державних установ, так і з боку інших стейкхолдерів, великим власникам легше приховувати свої зловживання та маніпуляції з прибутками компанії. Зазначені проблеми притаманні й українським реаліям.

Дослідження впливу системи корпоративного управління як третьої компоненти фінансової архітектури корпорації на ефективність фінансової діяльності компанії загалом не дає підстав для однозначних висновків щодо оцінки даного впливу на ефективність фінансової діяльності корпорацій, незважаючи на окремо виявлені статистично значущі індикатори стану корпоративного управління, оцінені даммі-змінними, які позитивно впливають на фінансову діяльність корпорації. Однак зауважимо, що зворотна залежність між кількістю середньорічних засідань НР та рентабельністю власного капіталу опосередковано свідчить про низький рівень якості корпоративного управління національних

корпорацій, оскільки від кількості засідань, основною причиною проведення яких є постійно існуючий конфлікт інтересів, оперативність прийняття управлінських рішень тільки знижується, що негативно впливає на ефективність фінансової діяльності компанії.

Все це свідчить про те, що українська модель корпоративного управління ще перебуває на етапі формування, а тривалий процес інституціоналізації норм, стандартів корпоративного управління та законодавчої бази стримує більшість компаній у бажанні активно реалізовувати механізми корпоративного управління з метою підвищення ефективності роботи менеджменту компанії, збалансування інтересів усіх стейкхолдерів корпорації та максимізації ринкової вартості бізнесу. Тим часом окремі аспекти корпоративного управління, які позитивно впливають на ефективність фінансової діяльності національних корпорацій, мають бути враховані при розробці заходів щодо організаційно-економічного вдосконалення фінансової архітектури нефінансових корпорацій України.

Таким чином, за допомогою методів економетричного моделювання побудовано та емпірично верифіковано модель залежності ефективності фінансової діяльності від фінансової архітектури корпорації на даних найбільших нефінансових корпорацій у промисловості України, а також виявлено детермінанти впливу фінансової архітектури на ефективність фінансової діяльності суб'єктів господарювання. Отримані результати закладають підґрунття щодо розробки пріоритетних заходів оптимізації фінансової будови національних корпорацій з метою підвищення ефективності їх фінансової діяльності.

Список використаної літератури та джерел

1. Myers S. Financial Architecture / S. Myers // European Financial .Management.- 1999. - Vol. 5. - P. 133-141.
2. Бичкова Н. В. Сутність та концептуальні засади фінансової архітектури корпорації / Н. В. Бичкова // Вчені записки університету „КРОК”. - 2011. - Вин. 27. - Т. I. - С. 35-40.

3. Мельник М. М. Теоретико-методичні засади оцінки ефективності фінансової діяльності корпорацій / М. М. Мельник, Н. В. Бичкова // Економічний вісник університету. - 2011 - ЛП» 17(2) - С. 176-184.
4. Терещенко О. О. Фінансовий контролінг [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://fincontrolling.com.ua/documents/ Fin Controlling 2010-11Student.pdf](http://fincontrolling.com.ua/documents/FinControlling2010-11Student.pdf)
5. Венгер Л. А. Особливості структури власності у промисловості України / Л.А. Венгер // Научные труды ДонНТУ. - 2007. – Вып. 31-2. - С. 101- 105.
6. Корпоративные финансовые решения. Эмпирический анализ российских компаний (корпоративные финансовые решения на развивающихся рынках капитала): Монография / Под науч.ред. д.е.н. И. В. Ивашковской. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 281 с.
7. Kocenda E. Financial Efficiency and the Ownership of Czech Firms / E. Kocenda, J. Hanousek, M. Masika // William Davidson Institute Working Paper. - 2011. - May. - № 1016. - 34 p.
8. Margaritis D. Capital structure, equity ownership and firm performance / D. Margaritis, M. Psillaki // Journal of Banking & Finance. - 2010. -Vol. 34.
9. Issue 3.-P.621-632.
10. Статистичний бюлетень НБУ. - 2011. - № 12. [Електронний ресурс] Національний банк України. - Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=71195
11. Jensen M. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Cost, and Capital Structure / M. Jensen, W. Meckling//Journal of Financial Economics. 1976. - October. - V. 3 - № 4. - P. 305-360.
12. Demsetz H. The Structure of Corporate ownership: Causes and Consequences / H. Demsetz, K. Lehn // Journal of Political Economy. - 1985. - Vol. 93. - P. 1155-1177.
13. Кузнецов П. Структура акционерного капитала и результаты деятельности фирм в России: анализ «голубых фишек» фондового рынка // П. Кузнецов, А. Муравьев / Научные доклады РПЭИ. - М. - 2002. - 64с.
14. Гвардия 500: рейтинг самых доходных компаний Украины [Електронний ресурс] // Проект издательского дома «Галицкие контракты». - 2009. - октябрь. - Режим доступу: [http://kontrakty.com.ua/gvard/rating/500 2009 /500 2009.html](http://kontrakty.com.ua/gvard/rating/500_2009/500_2009.html)
15. Річна регулярна інформація емітентів цінних паперів за 2002 - 2010 рр. [Електронний ресурс]. Загальнодоступна інформаційна база даних ДКЦПФР про ринок цінних паперів. - Режим доступу: <http://vwww.smida.gov.ua>; <http://www.stockmarket.gov.ua>
16. Терещенко О. О. Трансфертне ціноутворення як інструмент контролінгу / О.О. Терещенко, Н.В. Волошанюк // Фінанси України. - 2007. - №5 - С. 127-135.
17. Бичкова Н. В. Теорія і практика зовнішньої експансії вітчизняних підприємств / Н. В. Бичкова, А. В. Кобзар // Вісник соціально-економічних, досліджень: зб. наук, праць ОДЕУ. - 2010. - № 39 - С. 15-20.

18. Статистичний збірник „Діяльність суб'єктів господарювання 2010" / За ред. І. М. Жук. - К.: Державний комітет статистики України: Держаналітінформ, 2011. - 431 с.
19. Абрютина М. С., Грачев А. В. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства. - М: ДИС, 1998. - 256 с.
20. Сірко А. Корпоративна власність у транзитивній економіці / А. Сірко // Економіка України. - 2003. - №. 2. - С. 57-64.
21. Бичкова Н.В. Структура власності національних корпорацій та її вплив на ефективність фінансово-господарської діяльності / Н. В. Бичкова // Вісник ОНУ. Серія: Економіка. - 2010. - Вип. 20. - Т.15. - С. 5-15.

Розділ 3

ВПЛИВ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ НА ФІНАНСОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Фінанси підприємств є важливим елементом національної фінансової системи, ефективність функціонування якої забезпечує конкурентоспроможність суб'єктів господарювання на основі впровадження новітніх технологій, формування нематеріальних активів в умовах зростання темпів НТП, розширення й диверсифікації товарного портфеля, впровадження механізмів підвищення ефективності управління, забезпечення умов реалізації стратегічного розвитку. Відповідно ефективне управління фінансовою діяльністю є важливим чинником відновлення фінансової спроможності, прибутковості в умовах нестабільності та фінансово-економічної кризи.

Фінанси суб'єктів господарювання характеризуються постійною трансформацією, що обумовлено змінами фінансово-економічних відносин у будь-якій системі під впливом зрушень у зовнішньому і внутрішньому бізнес-середовищі, циклічністю як домінуючою формою економічного розвитку. Крім того, в сучасних умовах у результаті поглиблення невизначеності господарської діяльності вплив зовнішніх чинників посилюється. Отже, постає питання пошуку можливостей, умов, механізмів узгодження індивідуальних фінансових рішень суб'єктів господарювання в умовах нестабільності, умов фінансової стійкості й рівноваги та забезпечення на їх основі сталого економічного розвитку. Саме це і повинно забезпечити реалізацію основних фінансових інтересів підприємств щодо умов фінансової рівноваги, максимізації прибутку та ринкової вартості, формування необхідного обсягу основного та оборотного капіталу, інвестицій, оптимізації податкових платежів тощо.

Управління фінансовою діяльністю підприємств ще не має достатньо прийняттого рівня досконалості. На даний час окремі засади його реалізації залишаються недостатньо опрацьованими як у методологічному плані, так і на практиці. Отже, потребує

удосконалення система управління фінансовою діяльністю вітчизняних підприємств з метою забезпечення ефективної реалізації фінансових відносин суб'єктів господарювання в умовах впливу зовнішніх та внутрішніх чинників.

Зарубіжними та вітчизняними вченими досліджені різні аспекти організації й управління фінансами підприємств. Значний вклад внесли такі українські автори як В. Л. Андрущенко, М. Д. Білик, І. А. Бланк, А. М. Поддєрьогін, О. О. Терещенко, В. М. Федосов й ін. Серед іноземних економістів, які внесли суттєвий вклад в розробку механізмів управління фінансами підприємств, можна відзначити М. С. Абрютіну, І. Т. Балабанова, Р. Брейлі, А. Мен'є, П. Бароле, А. В. Грачова, Б. Коласа, С. Майєрса, А. Роя, Ж. Дєпаляна, І. Романе, Є. Коєна, Ж. Франсона, О. С. Стоянову, Дж. ван Хорна й ін.

Огляд наукового доробку вчених дозволив зробити висновок, що недостатньо висвітленим є питання взаємозв'язку і взаємовпливу державних та приватних фінансів, зокрема, фінансів підприємств в умовах сучасного розвитку. З одного боку, роль економічної політики стимулювання ділової активності в умовах невизначеності посилюється, а, з іншого, держава в результаті зменшення надходжень до бюджету вимушена обмежити прямий фінансовий вплив на соціально-економічний розвиток країни. Саме тому особливо актуальним на сьогодні є теоретико-методологічне обґрунтування ефективної бюджетно-податкової та боргової політики держави як чинників стійкого розвитку суб'єктів господарювання, формування сприятливого інвестиційного клімату підприємницького середовища, підвищення конкурентоспроможності національних підприємств. Отже, метою дослідження є аналіз впливу фіскального регулювання й боргової політики на фінанси підприємств та розробка рекомендацій щодо використання фінансових механізмів економічної політики для стимулювання господарської діяльності в умовах системної економічної кризи.

Аналіз впливу державних фінансів на фінанси суб'єктів господарювання свідчить, що:

- державні фінанси – це зовнішній чинник, який впливає на фінансову діяльність підприємств;
- суб'єктом впливу державних фінансів є держава;
- метою впливу державних фінансів на приватні є баланс між інтересами суспільства в цілому й суб'єктів господарювання;
- вплив державних фінансів відбувається через відповідні організаційні форми, які регламентовані нормативно-правовим забезпеченням;
- вплив фінансового регулювання характеризується довгостроковістю і потребує прогнозування наслідків;
- вплив державних фінансів на діяльність суб'єктів господарювання можна оцінити кількісно на основі використання основних показників фінансової діяльності, зокрема ліквідності, платоспроможності, ділової активності, рентабельності;
- взаємодію державних і приватних фінансів слід оцінювати й прогнозувати як на рівні підприємства, так і держави.

Найбільш важливе значення у системі державних фінансів має бюджет, якісний аналіз якого в умовах нестабільності дозволяє виявити такі тенденції. У період економічного спаду та депресії спостерігається суттєве зменшення обсягу державних доходів як наслідок звуження фінансово-господарських операцій підприємств, а, отже, відбувається зменшення бази для прямого та непрямого оподаткування. Окрім того, спостерігається скорочення зайнятості й, відповідно, зменшуються надходження до бюджету від податку на доходи фізичних осіб, внески в державні цільові фонди. Одночасно відбувається зменшення надходжень до бюджету доходів від використання та приватизації державного майна. Разом із цим зменшення виручки від реалізації суб'єктів господарювання в результаті скорочення товарообігу призводить до зростання боргових зобов'язань, у тому числі й податкових. Поява ж боргів перед працівниками скорочує платоспроможний попит, що ще більшою мірою скорочує доходи від господарської діяльності та «клонує» взаємну заборгованість. Як правило, це супроводжується

здешевленням національної грошової одиниці, що призводить до зниження реальної вартості доходів бюджету.

Щодо витрат бюджету, то в період економічної нестабільності вони зростають. Це, як правило, пов'язано зі збільшенням потреб у фінансуванні програм зайнятості, підтримки стратегічно та соціально важливих галузей економіки, регіонів. Значне зростання витрат також обумовлено здешевленням вартості національної валюти, що призводить до розширення витрат на обслуговування зовнішнього боргу та сприяє інфляційним процесам у випадку значного рівня залежності країни від імпорту.

Отже, здатність держави надавати пряму фінансову допомогу суб'єктам господарювання в умовах невизначеності зменшується. Окрім того, виникає проблема оптимального відбору підприємств для прямої фінансової підтримки, де головними принципами повинно розглядатися створення умов для зростання національного добробуту, максимальні вигоди для суспільства, мінімальні втрати населення. Разом із цим, економічна та фінансова криза повинні виконувати функцію санації національної економіки та оздоровити її за рахунок закриття неефективних підприємств та активізації підприємницької здатності. Тому важливим, перш за все, є не пряме фінансування господарських операцій недієздатних підприємств, що, як правило, є малоефективним та знижує рівень мотивації до виконання фінансових зобов'язань, ефективного використання обмежених фінансових ресурсів, а інституційне забезпечення досконалого механізму банкрутства, санації, відновлення платоспроможності, реорганізації та впровадження непрямих методів державної підтримки фінансово-господарської діяльності національних підприємств і зростання її результативності. Саме у цьому випадку актуальним є використання податкових і бюджетних механізмів.

Теоретичні дослідження впливу державних фінансів на приватні дозволяє виявити низку закономірностей. В системі державних доходів фінансовий стан суб'єктів господарювання визначається такими елементами як порядок розрахунку податкової бази, ставка,

періодичність і процедура, джерело сплати податку, податкові пільги та санкції тощо.

Нескладні розрахунки основних показників фінансового стану за умови збільшення податкового навантаження дозволяють виявити наступне.

1) У результаті зростання ставки прямого податку рентабельність використання капіталу як міра прибутковості знижується, непрямого податку – або знижується, або не змінюється. Останнє можна пояснити тим, що зростання податку переважно компенсують споживачі, а рентабельність підприємства-виробника буде зменшуватися у випадку товару з високим рівнем еластичності попиту. Важливо відзначити, що найбільший вплив зростання податків спостерігається у випадку, коли початковий рівень рентабельності невисокий.

2) Показники ліквідності (співвідношення поточних активів до поточних пасивів) у результаті зростання прямих податків погіршуються, а непрямих – практично не змінюються. Взагалі, в даному випадку для платоспроможності підприємства, яку й визначає ліквідність, значення має не ставка податку, а термін його сплати.

3) Для ділової активності [оборотність активів і пасивів, фондвіддача (співвідношення виручки від реалізації до окремих статей активу або пасиву балансу)] також важливим є термін і періодичність сплати податку. В цілому ж зростання ставки має або нейтральний, або негативний вплив. У деяких випадках може покращуватися показник ділової активності кредиторської заборгованості, але це не компенсує загальний негативний вплив на підприємство збільшення ставки податку. В цілому слід відзначити, що більш суттєвий вплив на даний показник має зміна періодичності сплати податку або встановлених законом строків їх сплати.

4) У випадку зростання ставки податків показники фінансової стійкості (співвідношення окремих елементів пасивів і капіталу між собою) також погіршуються. При цьому негативний вплив прямих податків буде сильнішим у випадку зменшення частки власного капіталу, а вплив непрямих залежатиме від здатності виробника /

продавця перекласти податковий тягар на споживача / покупця. Зростання непрямих податків компенсують споживачі, тому погіршення показників фінансової стійкості буде визначатися здатністю підприємства перекласти податковий тягар на покупців.

Отже, узагальнимо: для більшості показників фінансового стану підприємства підвищення податків мають негативний вплив (див. табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Вплив державних доходів на показники фінансового стану суб'єктів господарювання

| Показник | Податкове джерело доходів бюджету | | |
|--|--|--|---------------------------------------|
| | Податок на прибуток | Податки на майно | Непрямі податки |
| Рентабельність | Основні показники погіршуються | Основні показники погіршуються | Не впливає або показники погіршуються |
| Платоспроможність і ліквідність | Основні показники погіршуються | Основні показники погіршуються | Не впливає або показники погіршуються |
| Ділова активність | Вплив неоднозначний, ближчий до нейтрального | Вплив неоднозначний, ближчий до нейтрального | Не впливає |
| Фінансова стійкість | Основні показники погіршуються | Основні показники погіршуються | Не впливає або показники погіршуються |

Механізми фінансування державних витрат у цілому мають менший вплив на господарську діяльність недержавних підприємств, ніж механізми державних доходів. При цьому чинник державних витрат не є ключовим у забезпеченні задовільного стану фінансів підприємств. Аналіз таких механізмів державного фінансування комерційних підприємств як субсидії та субвенції, бюджетні кредити, державне замовлення та бюджетні інвестиції розкриває такі тенденції:

1) Якщо в загальному розумінні ліквідність – це співвідношення поточних активів до поточних пасивів, то бюджетні субсидії та субвенції або використовуються суб'єктами господарювання на формування засобів виробництва, що може збільшувати поточні

активи, або заміщує позичкові кошти, що зменшує поточні зобов'язання. Разом із тим, пільгові бюджетні кредити використовуються переважно в довгостроковому періоді та мають низький відсоток, а, отже, можна стверджувати, що їх залучення приватним підприємством буде призводити до зростання активів і не буде суттєво впливати на поточні пасиви (за виключенням процентних платежів). Таким чином, узагальнимо, що в будь-якому разі цільове використання субсидій, субвенцій, бюджетних кредитів буде сприяти підвищенню показників ліквідності балансу та підприємства в цілому.

Державне замовлення призводить до збільшення виручки, але величина активів і пасивів напряду не залежить від його отримання. Разом із тим слід очікувати, по-перше, якщо держава затримує оплату державного замовлення, то підприємство змушене використовувати короткострокові позики для фінансування своїх витрат, і поточні зобов'язання зростають, а, отже, показник ліквідності погіршується; по-друге, отримання державного замовлення для кредиторів є гарантією одержання доходів підприємством у майбутньому, що може або знизити вимоги до платоспроможності та кредитоспроможності в разі залучення додаткових коштів для фінансування господарської діяльності, або дозволить залучити фінансування на більш тривалий період, що скоротить поточні зобов'язання і покращить показники ліквідності.

Враховуючи, що бюджетні інвестиції використовуються, як правило, в довгостроковому періоді й направляються на формування позаоборотних активів, їх залучення не впливає на рівень поточної ліквідності і платоспроможності.

2) Аналіз впливу форм державного фінансування суб'єктів господарювання на рентабельність демонструє неоднозначні результати.

По-перше, бюджетні субсидії обумовлюють зростання активів і пасивів підприємства, але не впливають безпосередньо на виручку від реалізації. Разом із цим, якщо врахувати, що субсидії зазвичай використовуються або на розширення господарської діяльності, або

на заміщення позичкового капіталу, то можна виявити: в першому випадку в короткостроковому періоді слід очікувати зменшення рентабельності в результаті збільшення витрат, у довгостроковому завдяки розширенню діяльності – зростання; в другому випадку – зменшуються поточні зобов'язання, а виручка, прибуток, капітал підприємства можуть зрости на величину зменшення процентних виплат, а, отже, зміна рентабельності буде визначатися тим, наскільки зміняться ці параметри.

По-друге, бюджетні кредити збільшують активи підприємства, проте виручка від реалізації, у прибуток спочатку не змінюються, а потім у результаті зменшення процентних виплат зростають. Отже, можна однозначно очікувати зростання показників рентабельності, за виключення рентабельності активів, що буде визначатися мірою зростання активів й економією процентних виплат.

По-третє, державне замовлення сприяє зростанню виручки від реалізації, а також і прибутку. Це дозволяє узагальнити, що показники рентабельності будуть зростати. Виключення може скласти лише показник рентабельності від реалізації у зв'язку з тим, що держзамовлення може виконуватися за умови невисокої рентабельності.

По-четверте, бюджетні інвестиції, які залучаються лише на розвиток і не можуть використовуватися на погашення заборгованості, сприяють зростанню виручки від реалізації і прибутку, а, значить, рентабельність у результаті їх ефективного використання буде зростати.

Отже, можна узагальнити, що в цілому держзамовлення, пільгові бюджетні кредити і бюджетні інвестиції сприяють зростанню рентабельності, а субсидії і субвенції безпосередньо не впливають. Важливим у даному випадку є й те, що рентабельність залежить не лише від форми залучення коштів, а й від ефективності використання останніх.

3) Ураховуючи зміни в розрахунках, можна узагальнити, що в результаті використання бюджетних субсидій і субвенцій зростуть активи і виручка від реалізації, капітал не зміниться, а, отже, ділова

активність (основних засобів, товарно-матеріальних запасів (ТМЗ), дебіторської або кредиторської заборгованості, власного капіталу) не зміниться, за виключенням активів підприємства – цей показник ділової активності погіршиться. Бюджетні кредити збільшують активи і кредиторську заборгованість, але на величину виручки, основних засобів, ТМЗ, дебіторської заборгованості, власного капіталу це не впливає. Відповідно погіршується показник ділової активності активів і покращується показник ділової активності кредиторської заборгованості підприємства, інші – не змінюються.

Державне замовлення обумовлює зростання виручки від реалізації. Величина активів, основних засобів, ТМЗ, власного капіталу безпосередньо від цього не залежить, а, отже, відповідні показники ділової активності зростають. Проте, динаміка дебіторської і кредиторської заборгованості визначається умовами угоди, а, отже, динаміка показників ділової активності по цих параметрах неоднозначна.

Показники ділової активності в результаті отримання бюджетних інвестицій в цілому не зміняться, за виключенням оборотності активів. Але в майбутньому слід очікувати зростання виручки від реалізації, що буде сприяти покращенню всіх показників ділової активності підприємства.

Важливо також відзначити, що зростання показників оборотності активів, ТМЗ, дебіторської заборгованості, власного капіталу позитивно впливає на фінансову стійкість підприємства, а зростання оборотності кредиторської заборгованості її погіршує.

4) Фінансова стійкість підприємства характеризується, перш за все, коефіцієнтом власного капіталу і коефіцієнтом позичкового капіталу, а також коефіцієнтом захищеності кредиторів $[(\text{чистий прибуток} + \text{податок на прибуток} + \text{процентні витрати}) / \text{процентні витрати}]$. У контексті цього бюджетні субсидії і субвенції використовуються або на розширення, що прозводить до зростання капіталу і прибутку в майбутньому, або на заміщення кредиторської заборгованості. Такі зміни, як правило, призводять до покращення всіх показників платоспроможності та фінансової стійкості.

Використання пільгового бюджетного кредиту збільшує позичкові кошти підприємства, що погіршує показники фінансової стійкості. Але з часом зростає капітал і прибуток на величину економії процентних витрат підприємства, й, як наслідок, коефіцієнт захищеності кредиторів буде покращуватися.

Показники фінансової стійкості в результаті виконання підприємством державних замовлень покращуються, що пов'язано з тим, що прибуток, а, отже, і власний капітал зростає.

У результаті отримання бюджетних інвестицій зростає величина капіталу, яку можна віднести до власного або довгосторокового. Крім того, з часом як результат інвестицій зростає прибуток. Отже, виявлені тенденції підвищують рівень фінансової стійкості. Показник захищеності кредиторів не змінюється.

Таблиця 3.2

Вплив державних витрат на показники фінансового стану суб'єктів господарювання

| Показник | Напрямок витрат бюджету | | | |
|--|---|--------------------------------|--------------------------------|---|
| | Субсидії, субвенції | Пільгові бюджетні кредити | Бюджетні інвестиції | Державні замовлення |
| Рентабельність | Або показники покращуються, або зміни несуттєві | Покращуються основні показники | Покращуються основні показники | Або показники покращуються, або зміни несуттєві |
| Платоспроможність і ліквідність | Покращуються основні показники | Покращуються основні показники | Вплив неоднозначний | Не впливає |
| Ділова активність | Вплив неоднозначний | Вплив неоднозначний | Покращуються основні показники | Або не змінюються, або погіршуються |
| Фінансова стійкість | Покращуються основні показники | Вплив неоднозначний | Покращуються основні показники | Покращуються основні показники |

Таким чином, можна узагальнити, що в цілому збільшення державних витрат у формі державного замовлення, субсидій і субвенцій покращують показники фінансової стійкості, у формі

пільгових бюджетних кредитів погіршує структуру капіталу, але підвищує рівень захищеності кредиторів, у формі бюджетних інвестицій – покращує структуру капіталу і не впливає на зміну рівня захищеності кредиторів (див. табл. 3.2).

Разом з бюджетом й податками значний вплив на приватні фінанси має державний борг. Особливістю його впливу є те, що можна спостерігати як прямий вплив у результаті скорочення або розширення державного фінансування суб'єктів господарювання та державних запозичень у приватний сектор економіки, так і непрямий через фінансовий ринок, активність якого безпосередньо залежить від державної фінансової політики та створює умови для дії механізмів залучення коштів через емісію цінних паперів, банківське кредитування, лізинг, факторинг тощо.

Розглянемо вплив на фінанси підприємства таких складових державного боргу, як заборгованості по комерційним кредитам, цінним паперам, гарантіям, бюджетним кредитам, боргам державних підприємств.

У випадку зростання частки заборгованості по комерційним кредитам у державному борзі країни відбувається активізація банківського ринку, ліквідність якого зростає. Отже, можна спостерігати зменшення вартості кредиту як результат зниження або нівелювання державою окремих ризиків. Активізація запозичень комерційних кредитів стимулює розвиток оптового міжбанківського ринку в зв'язку з тим, що інші джерела банківського сектору, у тому числі, статутний капітал КБ, збільшення депозитів, продаж пасивів мають довгостроковий характер дії. Як наслідок, кошти з інших сегментів фінансового ринку, і, перш за все, акцій та облігацій, перетікають на міжбанківський. У результаті привабливість акцій та облігацій знижується. Це призводить до того, що основними джерелами фінансового зростання підприємств стає прибуток, банківський кредит. Негативним у даному випадку є те, що ці джерела не є найменш дешевими й доступними, особливо в умовах економічної та фінансової нестабільності.

Зростання емісії державних цінних паперів вимагає достатнього рівня їх доходності, що можливо лише за умови збалансування пропозиції ресурсів та попиту на них. У таких умовах кошти з інших сегментів перетікають на ринок державних облігацій. У результаті ринок акцій скорочується, окрім того, останні недооцінюються. Порівняно з ринком акцій стає більш привабливим ринок корпоративних облігацій. Окрім того, зростання емісії державних цінних паперів призводить до зростання державного сектору економіки та зменшення активності приватного.

Розширення бюджетних кредитів призводить до залучення коштів неринковими засобами при низькій ставці відсотка. В результаті погіршується дія ринкових механізмів, ліквідність й капіталізація фінансового ринку взагалі знижується. Залучення коштів підприємствами через емісію акцій, облігацій, банківські кредити стає не вигідним. Основними джерелами фінансування господарської діяльності залишається власний капітал, що призводить також до зниження виплати дивідендів та зростання кредиторської заборгованості суб'єктів господарювання.

Зростання кредиторської заборгованості держави викликає відволікання коштів з обороту підприємств. Як наслідок, зростає ризик неплатежів, банкрутства. Вартість акцій, облігацій буде зменшуватися, доходність корпоративних цінних паперів – зростати. За таких умов основним джерелом фінансування підприємств стає також власний капітал.

Гарантії держави щодо кредитування господарської діяльності та емісії облігацій надаються або унітарним підприємствам, або приватним. У першому випадку наслідки будуть подібними до залучення державою комерційного кредиту; в другому можна спостерігати спрощення процедури надання кредиту, що призведе до зростання банківського кредитування приватного сектору.

Таким чином, дослідження демонструє високий рівень залежності між обсягом, структурою державного боргу та джерелами фінансування господарської діяльності, які в сукупності впливають на механізм урівноваження фінансів національних підприємств. У

всіх випадках зростання державної заборгованості можна спостерігати зменшення активності фінансового ринку у фінансуванні господарської діяльності. У випадку зростання частки бюджетних кредитів, кредиторської заборгованості, заборгованості державних підприємств приватний сектор вимушений обирати основним джерелом забезпечення господарської діяльності власний капітал, у випадку зростання частки комерційних кредитів, гарантій – банківський кредит, і у випадку облігаційних займів – емісію облігацій та банківське кредитування.

Взагалі ж зростання потреби суб'єктів господарювання у власному капіталі, про що йде мова в більшості випадків формування державного боргу, в період кризи є вкрай проблематичним. Унаслідок того, що звужується платоспроможний попит, дохід скорочується, зростають витрати на обслуговування наявних боргових зобов'язань, обслуговування контрактних відносин. Чистий прибуток, як правило, зменшується, а, значить, зменшується обсяг реінвестиції прибутку. Перевагою в таких умовах можуть скористатися лише підприємства з висококонкурентним асортиментом продукції, низьким рівнем залежності від зовнішнього фінансування, високим рівнем оборотності активів.

Важливо зауважити, що вплив може посилюватися в результаті дії таких зовнішніх чинників як валютний курс, інфляція, обсяг і структура інвестицій. Так, збільшення запозичень в іноземній валюті призводить до зростання залежності від кон'юнктури світової економіки, а у випадку зростання курсу відбувається зростання державного боргу та витрат на його обслуговування, а, значить, кредиторської заборгованості, що ще більше стимулює суб'єктів господарювання використовувати власні джерела фінансування. У випадку інфляції в державі також з'являється стимул збільшувати кредиторську заборгованість. А у випадку зростання обігу інвестицій на фінансових ринках будь-які дії держави щодо збільшення залучень призводить до більш сильного впливу на політику формування фінансів приватного сектору.

Щодо впливу на приватні фінанси безпосередньо зовнішнього боргу країни, то доречним є «золоте правило» фінансів [2], згідно з яким основним принципом використання запозичених ресурсів є їх продуктивне використання в якості капіталу. Окрім того, збереження платоспроможності країни можливе лише при виконанні правила, згідно з яким додаткова вартість на власний й запозичений капітал повинна перевищувати обсяг процентних платежів іноземним кредиторам [3]. Лише в цьому випадку в країні зовнішнього фінансування складаються умови для розширеного відтворення. Однак, в період кризи до зовнішніх ресурсів, як правило, звертаються країни з нестабільною або нерозвиненою економікою. А в цьому випадку використання залучених коштів на поточні потреби, а не на розвиток реального сектору економіки, призводить до зростання зовнішніх боргових зобов'язань в майбутньому та виникнення умов для боргових криз. Окрім того, згідно з кейнсіанською теорією відбувається «витіснення інвестицій» в країні, що стримує довгострокове економічне зростання. Податкові надходження до бюджету в даному випадку використовуються на обслуговування зовнішнього боргу, що можна визначити як зменшення національного багатства. Неокейнсіанці, навпаки, надають перевагу експорту капіталу для створення постійного стимулу до економічного зростання.

Аналіз фінансової діяльності вітчизняних підприємств протягом останніх років дозволяє виявити наступне. Практично всі основні показники фінансового стану після кризи 2008 р. погіршилися, і в 2009 р. вони мали найнижче значення. Найбільше погіршилися показники рентабельності і фінансової стійкості: у порівнянні з 2007 р. рентабельність операційної діяльності у 2009 р. знизилась більше, ніж у 2 рази, а показник фінансової незалежності свідчить, що власний капітал суб'єктів господарювання становить лише 38%, що є неприйнятним. Окрім того, в період 2008-2009 рр. зростає загальне податкове навантаження і податкове навантаження на працю.

Покращення фінансового стану спостерігається у 2010-2011 рр., але у 2012 р. знову показники фінансового стану погіршуються. В той же час, загальне податкове навантаження і податкове навантаження на працю зростає.

Таблиця 3.3

Основні показники фінансової діяльності підприємств в Україні

| | Рентабельність операційної діяльності | Поточна ліквідність | Чистий оборотний капітал, % до загальних активів | Фінансова незалежність | Оборотність активів | Податкове навантаження загальне | Податкове навантаження на працю |
|------|---------------------------------------|---------------------|--|------------------------|---------------------|---------------------------------|---------------------------------|
| 2007 | 6,8 | 1,19 | 7,61 | 0,45 | 1,5 | 32,9 | 22,4 |
| 2008 | 3,9 | 1,15 | 6,65 | 0,38 | 1,3 | 34,9 | 23,9 |
| 2009 | 3,3 | 1,12 | 5,50 | 0,38 | 1,0 | 34,1 | 22,8 |
| 2010 | 4,9 | 1,18 | 8,27 | 0,37 | 1,1 | 32,3 | 21,4 |
| 2011 | 5,9 | 1,19 | 8,80 | 0,38 | 1,1 | 36,1 | 25,5 |
| 2012 | 5,0 | 1,18 | 8,27 | 0,38 | 0,8 | 36,8 | 25,6 |

Джерело: розраховано автором на основі даних Державної служби статистики України

Досліджуючи вітчизняний досвід державної підтримки комерційних підприємств, українські науковці [5] виокремлюють чотири етапи. Перший етап (1991-2000 рр.) характеризується тим, що домінують принципи радянської системи підтримки, що проявлялося у прямому бюджетному фінансуванні підприємств. На другому етапі (2001-2005 рр.) завдяки бюджетній реформі відбулась модернізація державної підтримки. У результаті була сформована законодавча база, надання підтримки за участю держави було перекладено на профільні міністерства. У цілому для даного періоду характерно високі темпи відновлення і економічного зростання національної економіки. Третій етап (2005-2010 рр.) відзначається суттєвим скороченням державної підтримки у результаті активізації зусиль у напрямку європейської інтеграції. Але при цьому система надання

підтримки не була модернізована, характеризувалась невисоким рівнем прозорості й конкурентності для різних галузей економіки. Четвертий етап (розпочався у 2011 р.) пов'язаний, перш за все, з початком податкової реформи. При цьому було апробовано критеріальний підхід у наданні підтримки, перехід до підтримки без прямого залучення фінансових ресурсів завдяки механізму державних гарантій. Однак, більшість цих напрямів не отримало розвитку в результаті наслідків світової і національної фінансово-економічної кризи та відсутності прозорості й конкурентності державної допомоги між регіонами, галузями, окремими суб'єктами господарювання.

Статистика фінансово-господарської діяльності в Україні демонструє, що, якщо в 2011 р. у порівнянні з післякризовим 2010 р. обсяг державної підтримки за рахунок видатків зведеного бюджету збільшився, то у 2012 р. відбулося його суттєве зменшення (див. табл. 3.4).

Таблиця 3.4

**Узагальнені показники видатків зведеного бюджету,
податкових та митних пільг, які можуть вважатися державною
підтримкою, млн. грн.**

| Показник | 2010 | 2011 | 2012 |
|---|---------------|---------------|---------------|
| Податкові пільги | 37127 | 58764 | 48659 |
| Митні пільги | 21950 | 43900 | 42943 |
| Видатки і кредитування зведеного бюджету на економічну діяльність | 42832 | 57124 | 62337 |
| ВСЬОГО | 102910 | 159788 | 153979 |
| Підтримка у % до доходів зведеного бюджету | 32,7 | 47,7 | 34,6 |
| Підтримка у % до ВВП | 9,5 | 12,3 | 10,9 |

Джерело: розраховано автором на основі даних Державної казначейської служби, Міністерства фінансів України

Разом з тим при детальнішому розгляді режиму застосування окремих податкових пільг, використання коштів державного бюджету, ці валові показники можуть бути скориговані. При цьому ціла низка податкових пільг мають опосередковане відношення до підтримки економічної діяльності. Крім того, такі бюджетні видатки,

як утримання і розвиток дорожнього господарства за своєю програмною метою, не є підтримкою суб'єктів господарювання, але у кінцевому результаті можуть до неї призвести внаслідок порушення принципів недискримінації, конкуренції при проведенні державних закупівель тощо.

Аналіз динаміки видатків зведеного бюджету на економічну діяльність демонструє у цілому зростання державного фінансування приватних підприємств, але у відносному значенні показник нестабільний (див. табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Видатки зведеного бюджету на економічну діяльність, млн. грн.

| | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| ВСЬОГО | 40523 | 51322 | 39753 | 43832 | 57124 | 62377 |
| Зростання до попереднього року, % | - | 27 | -23 | 10 | 30 | 9 |
| Видатки у % до доходів зведеного бюджету | 18,4 | 17,2 | 14,6 | 13,9 | 17,1 | 14,0 |
| Видатки у % до ВВП | 5,6 | 5,4 | 4,4 | 4,0 | 4,4 | 4,4 |

Джерело: розраховано автором на основі даних Державної казначейської служби, Національного банку України

Одним із основних прямих методів державної фінансової підтримки підприємств є державні субсидії, які являють собою трансферти на поточні витрати і капітальні вкладення. Даний вид допомоги надається на безоплатній і безповоротній цільовій основі. Аналіз субсидій та поточних трансфертів у 2010-2012 рр. демонструє невиконання плану на протязі усього періоду (див. табл. 3.6), що можна пояснити надмірним бюджетним дефіцитом і потребою скорочення бюджетних витрат. Важливо відзначити, що їх частка у структурі бюджетних витрат на економічну діяльність зросла в 2012 р. у порівнянні з попереднім з 4,3% до 5,2% [6]. Ураховуючи сутнісні властивості субсидій та поточних трансфертів, можна

стверджувати, що така зміна не характеризує якісне покращення системи державної підтримки підприємств.

Динаміка надання субсидій підприємствам з Державного бюджету у період 2007-2012 рр. (див. рис. 3.1) свідчить, що обсяг фінансування даної форми підтримки суб'єктів господарювання прямо залежить від соціально-економічного стану національної економіки.

Таблиця 3.6

Субсидії та поточні трансферти підприємствам

| 2010 | | | 2011 | | | 2012 | | |
|-----------------|-----------------|--------------|-----------------|-----------------|--------------|-----------------|-----------------|--------------|
| План, млн. грн. | Факт, млн. грн. | Виконання, % | План, млн. грн. | Факт, млн. грн. | Виконання, % | План, млн. грн. | Факт, млн. грн. | Виконання, % |
| 22023,7 | 20370,5 | 92,5 | 15486,5 | 14468,2 | 93,4 | 22277,6 | 20258,7 | 92,1 |

Джерело: розраховано за даними Бюджетного моніторингу: аналіз виконання бюджету за 2012 рік [6]

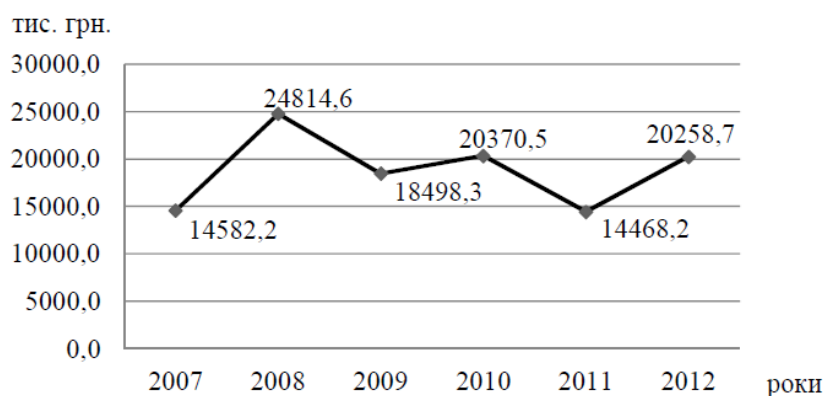


Рис. 3.1. Динаміка надання субсидій підприємствам

Джерело: Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2012 рік

Оцінка виконання державного бюджету за статтями «Субсидії і поточні трансферти підприємствам, установам, організаціям» і «Капітальні трансферти підприємствам, установам, організаціям» демонструє, що основну частину цих витрат за останні три роки складає фінансування поточної діяльності (60-70%), а решту – капітальні видатки. Разом із тим, понад 50% відповідних видатків державного бюджету в розрізі цієї класифікації зосереджено в трьох регіонах – м. Київ, Донецька та Луганська області. Крім високої концентрації промислових підприємств (насамперед, вугільних) у

Донецькому та Луганському регіонах, це можна пояснити і високим ступенем централізації, властивим бюджетній системі. На користь цього також свідчить і облік у м. Києві або за центральним офісом Міндоходів (ДПС) понад 40% втрат державного бюджету від надання пільг в оподаткуванні підприємств. Частка інших регіонів України у порівнянні зі столицею є невеликою, хоча у 2011 р. зросли частки Донецької, Луганської та Запорізької областей, а інших – знизилися. Що стосується решти регіонів України, їхня питома вага залишається низькою – від 1 до 2%.

Валові обсяги державних гарантій не включені до валових показників державної підтримки підприємств, оскільки вони безпосередньо не впливають на відповідні втрати або видатки бюджету. За даними Міністерства фінансів, ці обсяги становили: у 2007 р. – 3,5 млрд. грн. (0,49% до ВВП), у 2008 – 5,8 млрд. грн. (0,62% до ВВП), у 2009 – 32,9 млрд. грн. (3,6% до ВВП), у 2010 – 10,1 млрд. грн. (0,93% до ВВП), у 2011 – 12,9 млрд. грн. (0,99% до ВВП), у 2012 – 75,3 млрд. грн. (або 5,4% до ВВП) [4, с. 6; 6].

Як свідчить аналіз найбільших втрат від надання податкових та митних пільг, лише деякі з них безпосередньо пов'язані з результатами виробничої діяльності підприємств, або спрямовані на досягнення змін у діяльності суб'єктів господарювання, структурних змін в економіці тощо (див. табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Розподіл втрат від податкових пільг за видами податків, млн. грн.

| Вид податку | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Податок на прибуток підприємств | 2023,9 | 2130,7 | 15366,8 | 15108,8 |
| у % до валового обсягу пільг | 7,2 | 5,7 | 26,1 | 31,1 |
| Плата за землю | - | - | 252,8 | 359,2 |
| Податок на додану вартість | 25830,6 | 34449,7 | 41018,2 | 30271,4 |
| у % до валового обсягу пільг | 91,7 | 92,3 | 69,8 | 62,2 |
| Акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів | 329,0 | 761,0 | 2011,2 | 2765,5 |
| Акцизний податок з ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції) | | | 114,1 | 154,2 |
| РАЗОМ | 28183,5 | 37341,4 | 58763,0 | 48659,1 |

Джерело: за даними Міністерства доходів і зборів

Основним джерелом для вітчизняних підприємств є податок на додану вартість (понад 90% у період до 2011 р., майже 70% у 2011 році, 62% у 2012 р.). Найбільшими користувачами пільг з ПДВ є сільськогосподарські підприємства, які в 2012 р. скористалися пільгами на майже 14 млрд. грн. При цьому зменшення питомої ваги цієї пільги у загальному обсязі пільг до 21% у 2011 р. корелює із суттєвим зростанням обсягів виробництва сільськогосподарських підприємств, тоді як збільшення (у 2009, 2010 та 2012 рр. – до 28-31%) – зі зниженням цих обсягів. Такі пільги як звільнення від сплати ПДВ операцій з постачання зернових культур дозволяють лише частково зняти навантаження на проблему відшкодування ПДВ.

Звільнення від оподаткування ПДВ операцій з транзитного перевезення пасажирів і вантажів територією України (з 2012 р. не рахується як податкова пільга), яке в минулі роки також складало до чверті втрат бюджету за цим податком, забезпечує в кращому разі певну стабільність у цьому виді діяльності, оскільки упродовж останніх років спостерігається повільне зниження обсягів транзитних перевезень. Більша частина цих перевезень виконується залізничним транспортом, який також користується звільненням від сплати ПДВ при передачі рухомого складу між суб'єктами галузі.

Низка значних за обсягами пільг зі сплати ПДВ, а саме звільнення від оподаткування операцій з постачання лікарських засобів (3,2 млрд. грн.), постачання послуг із здобуття вищої, середньої, професійно-технічної та дошкільної освіти навчальними закладами (1,8 млрд. грн.), постачання виробів медичного призначення за переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України (1,1 млрд. грн.) за своєю суттю є заходами соціального спрямування.

Що стосується пільг зі сплати податку на прибуток підприємств, їх питома вага у загальному обсязі до 2011 р. залишалася незначною. Однак за рахунок запровадження Податковим кодексом можливості включення до складу витрат від'ємного значення розрахунку об'єкта оподаткування (перенесення збитків попередніх років) зросла питома

вага пільг за цим податком. Ця пільга є основною у загальній сумі втрат за податком на прибуток підприємств, і у 2011 р. склала понад 9,4 млрд. грн. або 61% суми пільг за цим податком, у 2012 р. – понад 4,5 млрд. грн., або 30%. Разом із тим, ця новація не вплинула суттєво на частку збиткових підприємств (41,0% у 2010 р., 34,0% у 2011 р., 35,5% у 2012 р. [7]). Одночасно застосування цієї норми позначилося і на безпрецедентному зростанні валового обсягу податкових пільг у 2011 р.

Решта значних втрат за податком на прибуток підприємств стосується операцій з цінними паперами на вторинному ринку (3,8 млрд. грн. у 2012 р.), звільнення оподаткування операцій згідно з міжнародними договорами України (3,3 млрд. грн.).

Ситуація при використанні пільг зі сплати податку на прибуток у різних галузях промисловості свідчить про відсутність стабільного доступу до цього інвестиційного ресурсу. Якщо, наприклад, у порівнянні з 2011 р. підприємства електроенергетики змогли збільшити в 2012 р. суми пільг податку на прибуток за рахунок виробництва електроенергії, виробленої з відновлюваних джерел майже у 3,8 разів, то підприємства літакобудівної промисловості – лише на 5%. Підприємства суднобудівної промисловості у 2011 р. скористалися пільгами на суму лише 7 млн. грн., у 2012 р. ця сума знизилася в 1,8 разів. Підтримка через звільнення від сплати податку на прибуток підприємств машинобудування для АПК у 2012 р. порівняно з минулим роком скоротилася удвічі. При цьому пряма бюджетна підтримка цієї галузі у 2012 р. (571 млн. грн.) у вигляді здешевлення кредитів була спрямована на погашення боргів минулих періодів.

Загалом, обсяг податкових пільг у щорічному розрахунку для більшості видів економічної діяльності не є високим. Пільги класифіковані для майже 970 видів економічної діяльності, при цьому за підсумками 2012 р. суму менше 1 млн. грн. одержали майже 50% з цього переліку, від 1млн. до 10 млн. – 25%, від 10 млн. до 100 млн. – 16%, решта – понад 100 млн. грн.

Що стосується митних пільг (42,9 млрд. грн.), то найбільші втрати за ними у 2012 р. склалися за такими видами діяльності: ввезення природного газу (22,7 млрд. грн.), лікарських засобів (3,3 млрд. грн.), повітряних суден за договорами оперативного лізингу (1,9 млрд. грн.).

Це, насамперед, створить можливість переглянути валові обсяги підтримки і вивільнити таким чином фінансовий ресурс, на основі якого можуть бути створені нові, сучасні інструменти підтримки, які відповідають потребам структурних реформ в Україні та міжнародним стандартам.

Тенденцією у 2009-2012 рр. для всіх видів підтримки (пільги, видатки, гарантії) є низька питома вага промислових галузей з потенціалом імпортозаміщення при високих обсягах підтримки для сільського господарства (третина всієї підтримки у вигляді податкових пільг, 11-12% прямої бюджетної підтримки, а у 2012 році – 32% усіх державних гарантій підприємствам), паливно-енергетичного комплексу (30% видатків зведеного бюджету на економічну діяльність; підприємства електроенергетики, виробництва біопалива також користуються податковими пільгами; у 2012 р. 40% державних гарантій було надано НАК «Нафтогаз»), сфери послуг, розвитку інфраструктури (від 25% до 30% видатків зведеного бюджету на економічну діяльність призначається дорожньому господарству, крім того, ця галузь є найбільшим одержувачем бюджетного кредитування; у 2010 р., у зв'язку з підготовкою до проведення фінальної частини ЄВРО-2012, державні гарантії були повністю спрямовані на розвиток інфраструктурних проектів, автодоріг та залізниць, у 2011 та 2012 р. їх частка поступово зменшилася відповідно до 66% та 25%). При цьому частка підприємств обробної промисловості у сумі бюджетних видатків не перевищує 1%. Щодо податкових пільг, то частка таких галузей як текстильна промисловість, виробництво гумових та пластмасових виробів, виробництво машин та устаткування також не перевищує 1% у валовому обсязі податкових пільг. Крім того, питома частка пільг у сфері досліджень і розробок знизилася з 1,6% у 2006 р. до 0,4% у

2011 р., при тому, що відповідні видатки зведеного бюджету становили 2,5%-2,1%, а бюджетне кредитування за цим видом діяльності взагалі не надавалося.

Узагальнюючи, можна відзначити, що між такими формами державної підтримки як гарантії держави підприємства і видатки зведеного бюджету існує обернена залежність (див. рис. 3.2).

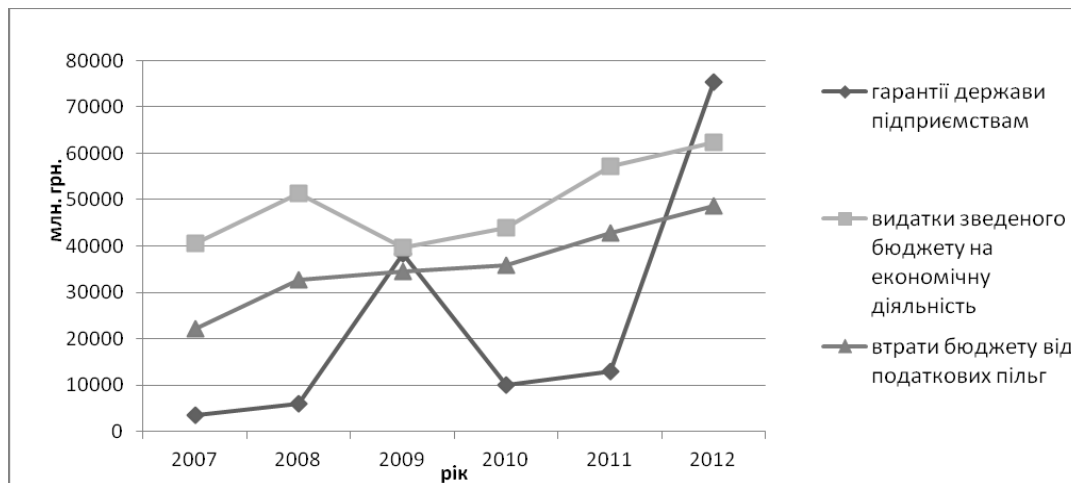


Рис. 3.2. Динаміка основних форм державної підтримки підприємств

Джерело: розраховано автором на основі даних Державної казначейської служби, Бюджетного моніторингу: аналіз виконання бюджету за 2012 рік

Якщо визначити, що основною метою фінансово-господарської діяльності підприємства є прибуток, то можна стверджувати, що він залежить від інших показників фінансового стану. За результатами регресійного аналізу встановлено позитивний значимий зв'язок між рентабельністю операційної діяльності вітчизняних підприємств (Y) та показником поточної ліквідності (x_1) і фінансової незалежності (x_2) та несильний негативний з оборотністю активів (x_3): $Y = -30,5782 + 20,658x_1 + 31,3015x_2 - 0,74362x_3$ ($R^2=0,9103$, спостережень – 9, $F_{розр.} > F_{кр.}$).

Якщо порівняти динаміку державного боргу України і рентабельності та фінансової незалежності вітчизняних підприємств, то можна виявити, що між величиною державного боргу України, рентабельністю операційної діяльності та часткою власного капіталу

існує обернена залежність. Отже, при зростанні державного боргу рівень рентабельності й фінансової незалежності знижується.

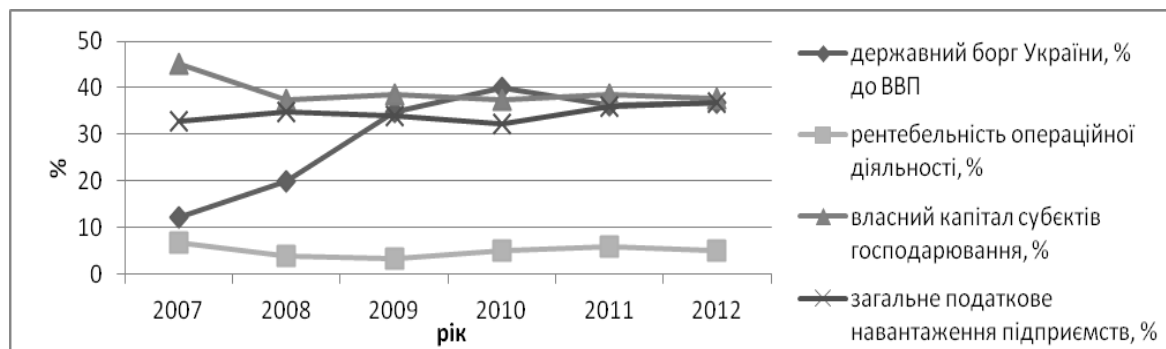


Рис. 3.3. Динаміка державного боргу України (% до ВВП) та рентабельності і фінансової незалежності вітчизняних підприємств

Джерело: розраховано автором на основі даних Державної служби статистики, акціального банку України

Також виявлено обернений зв'язок між рентабельністю і приростом субсидій (x_1), податкових пільг (x_2), прямих витрат зведеного бюджету на економічну діяльність (x_3): $Y = 4,9219 - 0,7392x_1 + 5,5486x_2 - 3,2643x_3$ ($R^2=0,9355$, спостережень – 5, $F_{розр.} > F_{кр.}$). Разом з тим, встановлено значимий обернений зв'язок між рентабельністю операційної діяльності і приростом державного боргу: $Y = 6,4267 - 1,1110x_1 - 2,4194x_2$ ($R^2=0,811$, спостережень – 8, $F_{розр.} > F_{кр.}$), де x_1 – приріст внутрішнього державного боргу, x_2 – приріст зовнішнього державного боргу. Зв'язку між рентабельністю вітчизняних підприємств і державними гарантіями не виявлено.

Отже, можна стверджувати, що для забезпечення позитивного впливу державних фінансів на приватні доцільно у сучасних умовах, перш за все, застосувати податкові зміни, форми державної підтримки, орієнтовані на підвищення рівня платоспроможності й фінансової стійкості суб'єктів господарювання, вирівняти структуру державного боргу в бік зростання частки внутрішнього, зменшити державні субсидії і податкові пільги та збільшити прямі витрати бюджету на економічну діяльність.

Отже, аналіз впливу державних фінансів на приватні в умовах фінансової кризи дозволяє зробити наступні висновки.

Ефективний бюджетно-податковий механізм урівноваження фінансів національних підприємств в умовах нестабільності, не зважаючи на зростання ролі фіскальної складової, вимагає таких заходів.

По-перше, забезпечення пропорційного зниження ефективної податкової ставки. Тобто сума податків, які сплачує підприємство, повинна змінюватися пропорційно зниженню обсягу коштів, які залишаються у розпорядженні підприємств. Таким чином, підтримання прямої пропорційної залежності податкових виплат підприємств від виручки та чистого прибутку й забезпечить збалансування фінансів підприємств. Зауважимо, що непропорційне зростання податкового навантаження в умовах нестабільності може бути результатом використання регресійної, фіксованої ставок податку або ставок податку, виражених в іноземній валюті (наприклад, мито).

По-друге, узгодження моменту оподаткування з моментом визначення доходів і витрат. Це забезпечить, по-перше, узгодження динаміки прибутку, який оподатковується, з динамікою реального прибутку та, по-друге, моменту виникнення податкового зобов'язання з моментом отримання реальних грошових коштів. В даному випадку важливим є правильне визначення терміну та періодичності сплати податку, оптимальний вибір методу визначення зобов'язань (касовий або метод нарахувань) та процедури розрахунку й включення резервів та списання безнадійної заборгованості.

По-третє, оптимізацію умов відшкодування податків із бюджету, яка включає лібералізацію та оперативність даного процесу. Перш за все, це стосується відшкодування перевищення «сплаченого» та «отриманого» ПДВ. Важливим аспектом також є правила заліку збитків. Зазвичай збитки переносяться на майбутнє, в той час як в практиці розвинених країн, наприклад, Великої Британії збитки переносяться на минулі прибутки, інші види діяльності.

По-четверте, оптимізацію механізмів фінансування витрат бюджету. Так, податкові пільги й мінімізація податкових витрат є механізмами економіки зростання, а не спаду. Використання

механізмів субсидій та субвенцій, бюджетних кредитів, державних замовлень, бюджетних інвестицій повинно визначатися цілями та задачами державної підтримки відповідно ефектам дії основних показників фінансового стану підприємства. При цьому необхідно пам'ятати, що пріоритетами фінансової діяльності в умовах нестабільності є платоспроможність, ліквідність, рентабельність. На нашу думку, окрім того, вибір механізму повинен залежати від галузі, розміру, організаційно-правової форми, фази життєвого циклу організації.

По-п'яте, організація державних замовлень, які не лише збільшать платоспроможний попит, а й дозволять отримати державні закупки по нижчим цінам, ніж при зростанні, а також будуть сприяти зниженню витрат виробництва.

По-шосте, розширення державних програм розвитку інфраструктури підприємницької діяльності (інформаційні, транспортні, маркетингові, транспортні комунікації тощо). Це дозволить знизити витрати підприємств, і, як наслідок, збільшити рентабельність та ліквідність господарської діяльності в умовах кризи.

Щодо боргової політики держави, то важливим є таке. У зв'язку з тим, що у будь-якому випадку зростання державних запозичень в умовах кризи негативно впливає на фінансову діяльність підприємств, держава повинна максимально нівелювати негативний вплив боргової політики на вибір джерела фінансування господарської діяльності, особливо що стосується власних джерел фінансування. Відповідно, одним з принципів управління державним боргом країни повинна бути оптимізація його структури таким чином, щоб вплив на підприємства був мінімальним. Доречним при цьому є визначення граничних лімітів для кожного з елементів державного боргу.

Список використаної літератури та джерел

1. Бурделова Т. Н. Влияние государственных финансов на устойчивость коммерческой организации. / Т. Бурделова. // Диссертация на соискание научной степени кандидата экономических наук. – М., 2005. – 2010 с.

2. Захаров, А. В. «Золотое правило» финансов – займы для инвестиций. / А. Захаров, Б. Алехин. // Известия. – 2002. – 6 декабря.
3. Дмитриев, В. А. Внешние заимствования государств: теоретический, практический и региональный аспекты. / В. Дмитриев. // Деньги и кредит. – 2006. – №10. – С. 12.
4. Черніков, Д. О. Модернізація системи державної підтримки суб'єктів господарювання в Україні / Д. О. Черніков ; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2013. – 48 с.
5. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2012 рік / [Самчинська І. М., Рудик А. Ю., Зубенко В. В. та ін.] ; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID. – К., 2013. – 75 с.
6. Динаміка Валового внутрішнього продукту України. // Державна служба статистики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>
7. Фінансові результати підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності. // Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Розділ 4

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ АКЦІОНЕРНОГО КАПІТАЛУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ

Ключовим моментом визначення сутності акціонерного капіталу є, в першу чергу, аналіз еволюції підходів до самої категорії «капітал». Найдавніше посилення на капітал зустрічається в трудах Авіценни, але його визначення було досить розмитим та поетичним. До другої половини XIX сторіччя категорія «капітал» найчастіше трактувалась лише як сукупність грошових цінностей, що приносить відсоток (монетарний підхід). Цей підхід також розвивали меркантилісти.

Пояснюється це тим, що до появи великої промисловості і виникнення класів фабрикантів і найманих робітників у всіх галузях виробництва (за винятком лише однієї такої сфери як кредит, тобто торгівлі грошима) усі види доходу зливалися в одне ціле. Отже, в їх структурі складно було виділити, з одного боку, дохід від праці, а, з іншого, – прибуток, як особливий вид доходу, що отримується власником капіталу в силу володіння і користування саме останнім. У ремеслі прибуток ще тісно поєднувався з винагородою за працю, навіть у торгівлі одночасно з грошовою сумою купець вкладав свою працю, сам супроводжував перевезення товарів та збував їх на ярмарках. Тільки торговець грошима не займався ніякою працею, весь його дохід обумовлювався цілком володінням певною грошовою сумою [1].

В кінці XIX сторіччя категорія «капітал» набуває нового значення. Становлення мануфактур, великих підприємств зумовлює виникнення технічного трактування капіталу як сукупності ресурсів, товарів, благ, що використовуються для виробництва та відтворення. П. Самуельсон трактував капітал як «капітальні блага, вироблені самою економічною системою для того, щоб застосувати їх в якості факторів виробництва для подальшого виготовлення споживчих та інших товарів та послуг» [2, с. 203]. Подібної думки дотримувались і

А. Сміт та Д. Рікардо, вони розглядали капітал лише як частину багатства, що використовується у виробництві та складається з механізмів, інструментів, машин тощо.

Формування інституту цінних паперів і, зокрема, акцій докорінно змінило уявлення про сутність капіталу. Домарксистська традиція визначення цінних паперів продовжувала використовувати технічний підхід і до акціонерного капіталу. Акції розглядались як свідоцтва інвестицій у підприємство та документ, що надає право на отримання частки прибутку у вигляді дивідендів.

З розвитком акціонерних відносин з'являється новий погляд на сутність акціонерного капіталу. М. Вебер та інші представники історичної школи на перший план виводять спекулятивний дух як «прояв капіталістичного підприємницького духу». Акціонерне товариство – це нова капіталістична форма підприємства, в якому «на місце страху», замість «зовнішніх примусових засобів» в якості рушійної сили ставиться надія, збудження фантазії, «могутніх інстинктів» швидкого придбання [3, с. 75-76].

Революцію в трактуванні категорії капіталу зробив К. Маркс. Він перший відринув технічний підхід та вивів капітал за межі матеріальних відносин. Марксистська теорія характеризує капітал як згусток виробничих відносин, що є сумою вартості, яка виражає капіталістичні відносини. К. Маркс називав акції і державні цінні папери "фіктивним капіталом", що виник з позичкового капіталу. Він характеризував утворення фіктивного капіталу як "капіталізацію", а сам капітал як "самозростаючу власність" [4, с. 479]. У результаті зникає будь-який зовнішній зв'язок з дійсним процесом зростання капіталу, і він з'являється подвоєним: у виді функціонуючого капіталу й у вигляді титулів власності на цей капітал, у формі акцій.

У той же час цінні папери є одним з різновидів капіталу, адже вони не тільки «забезпечують відомий дохід», і через реалізацію забезпечують повернення капіталу. Такий рух є дуже подібним до обороту позичкового капіталу. Однак, сприйняття ринку цінних паперів у роботах К. Маркса не обмежується вищевикладеним. Він відзначав провідну роль цінних паперів як акумулятора коштів, на

основі якого відбувається «утворення акціонерних товариств» [5, с. 478], завдяки даному процесові відбувається розширення масштабів виробництва і виникнення великих підприємств.

У багатьох сучасних економічних дослідженнях продовжується розробка саме марксистської теорії капіталу. Цінні папери розглядаються як прояв фіктивного капіталу. Це обґрунтовується тим фактом, що самі по собі вони не мають ніякої вартості (за винятком витрат на виробництво у паперовій формі), хоча відбувається активна торгівля цінними паперами. У результаті цього ринкова вартість цінних паперів значно перевищує розміри реального капіталу та залежить від ірраціональних чинників.

А. Ганієв надає таке визначення капіталу, що наближується саме до проблеми акціонерного капіталу: «Капітал – це певне вираження фінансових відносин, що виникають між акціонерним товариством (корпорацією) та іншими суб'єктами господарювання з приводу його формування та використання» [6, с. 42]. Ю. Зборовська більш широко визначає дану категорію: «Капітал – запас економічних благ у формі грошових коштів, ресурсів та засобів, що накопичений шляхом заощаджень і залучається його власником до економічного процесу як інвестиційний ресурс і фактор виробництва з метою отримання прибутку, які функціонують в економічній системі на підставі ринкових принципів і пов'язані з фактором часу, ризику і ліквідності» [7, с. 36].

Різноманітність поглядів та підходів до трактування капіталу визначається постійними змінами в економіці та суспільстві, тому в економічній літературі не існує єдиного, універсального визначення. Але слід виділити головні риси в усіх визначеннях капіталу:

- капітал здатен приносити певний дохід;
- грошове вимірювання;
- здатність накопичуватись;
- участь у відтворювальному економічному кругообігу;
- постійна еволюція форм.

За організаційно-правовими формами залучення капітал представлений такими формами: акціонерний, пайовий та

індивідуальний [8, с. 441]. Деякі науковці доповнюють зазначений перелік венчурним та іммобілізованим капіталом [9, с. 213]. Виходячи з світового досвіду країн з розвинутою економікою, найбільшої уваги заслуговує саме розвиток акціонерного капіталу, що всебічно сприяє зростанню продуктивності, конкурентоспроможності та інноваційному розвитку підприємств.

У сучасній економічній літературі зустрічається декілька основних поглядів на акціонерний капітал, його зміст та цілі. Можна згрупувати всі визначення таким чином:

- акціонерний капітал (англ. Equity, ownership equity) – частка власності акціонера в корпорації, що виникла внаслідок придбання пакета її акцій;

- капітал, створений за рахунок, по-перше, інвестицій в акції і, по-друге, нерозподіленого прибутку компанії;

- залишкова вартість активів компанії, яка залишається після погашення всіх її зобов'язань, тобто різниця між активами і зобов'язаннями;

- претензії з боку інвесторів у власний капітал на частку в чистому прибутку підприємства і його активах;

- сума звичайних і привілейованих акцій компанії;

- основний капітал акціонерного товариства, який утворюється за рахунок емісії акцій [10, с. 220].

Виходячи з визначення К. Маркса, яке є повним та змістовним, «Капітал як самозростаюча вартість містить в собі не тільки класові відносини, не тільки певний характер суспільства, що стоїть на тому, що праця існує як наймана праця. Капітал є рух, процес кругообігу, що проходить різні стадії ... Капітал можна зрозуміти лише як рух, а не як річ, яка перебуває у спокої» [11, с. 121], логічним буде визначити акціонерний капітал як самозростаючу вартість, що може приносити своєму власнику-акціонеру дохід (додаткову вартість) та знаходиться у постійному русі.

В ринкових умовах розмір акціонерного капіталу визначається величиною ринкової капіталізації компанії, яка виникає внаслідок встановлення ринкової ціни акцій на фондовому ринку. Зростання

капіталізації (без врахування спекулятивних настроїв) зумовлюється позитивною кон'юнктурою ринку, високою фінансовою стійкістю, рентабельністю, ліквідністю і платоспроможністю підприємства. Поява акціонерного капіталу нерозривно пов'язана з еволюцією форм і видів цінних паперів і появою акцій та акціонерних товариств.

Становлення акціонерних товариств пройшло довгий історичний шлях. Значення ринку акцій в ХІХ сторіччі кардинально відрізняється від тієї ролі, що ми спостерігаємо наприкінці ХХ – початку ХХІ сторіччя. Наприклад, А. Сміт дуже скептично писав про акціонерні товариства: «Акціонерні компанії можуть вести успішно, очевидно, без виняткових привілеїв тільки ті підприємства, в яких всі операції можуть бути зведені до так званої рутини або до такої одноманітності методів, яке допускає трохи або зовсім не допускає змін». А. Сміт до таких підприємств відносив: банки; підприємства по страхуванню від вогню, від морського ризику і каперства під час війни; спорудження та утримання судноплавних каналів; подібні їм підприємства, що забезпечують водою великі міста [12, с. 541].

Рушійним чинником масового розповсюдження акціонерних товариств стала необхідність у нагромадженні капіталу задля великих проектів, що було майже неможливим в межах окремого підприємства. Нагромадження капіталу відбувається двома основними способами, що кардинально відрізняються не тільки за формою, а й за швидкістю накопичення необхідного капіталу. Більш повільний спосіб – концентрація капіталу, тобто поступове збільшення розмірів капіталу за рахунок його відтворення в процесі капіталізації частки прибутку. Другий спосіб – централізація капіталів в результаті добровільного об'єднання чи примусового приєднання декількох незалежних капіталів. Саме в цьому і проявляється одна з головних функцій ринку цінних паперів: централізація тимчасово вільних коштів і заощаджень власників для фінансування виробництва та будівництва.

Сутність акціонерного капіталу розкривається через функції, що він виконує:

- стартова функція – акціонерний капітал є невід'ємною умовою початку ведення бізнесу;
- емісійна функція – акціонерний капітал бере участь в емісії акцій та збільшується за допомогою додаткових емісій;
- розподільча функція – акціонерний капітал є об'єктом розподілу права власності;
- нагромаджувальна функція – акціонерний капітал виступає джерелом успішної роботи корпорації, дає змогу швидко акумулювати фінансові ресурси для налагодження та розширення виробничого процесу, фінансування інвестиційних проектів;
- гармонізаційна функція означає створення сталих зв'язків для всіх учасників корпоративних відносин, що сприяє гармонізації приватних, групових та суспільних економічних інтересів;
- захисна функція – акціонерний капітал забезпечує безперервну діяльність акціонерного товариства навіть у разі настання форс-мажорних обставин чи одержання негативних фінансових результатів. Якщо сформованих резервів недостатньо для покриття збитків, вони покриваються за рахунок акціонерного капіталу;
- гарантійна функція означає, що акціонерний капітал слугує додатковим джерелом погашення зобов'язань корпорації перед кредиторами, що є пріоритетними порівняно з акціонерами;
- інвестиційна функція, тобто забезпечення акціонерного товариства необхідними коштами для реалізації інвестиційних проектів, зміцнення існуючих позицій та вихід на нові ринки збуту;
- інтеграційна функція проявляється в процесі формування взаємозв'язків корпорації з бізнес-партнерами, при цьому відбувається об'єднання капіталів індивідів, які в реальному житті можуть не мати ніяких інших зв'язків;
- стимулююча функція – акціонерний капітал забезпечує поступове розширення сфери збуту продукції, оновлення її асортименту, надання нових видів послуг, і врешті-решт ефективної діяльності всього персоналу підприємства;

- динамічна функція дає змогу акціонерному товариству за умов ефективної фінансово-господарської діяльності збільшувати обсяги залучених і позичених коштів;

- функція розвитку (мотиваційна) – акціонерний капітал виступає однією з форм залучення фінансових коштів для ефективного функціонування та розвитку акціонерного товариства;

- превентивна функція полягає в запобіганні виникненню кризових явищ, усуненні потенційних небезпек та загроз;

- функція барометра ділової активності та економічного стабілізатора на ринку цінних паперів;

- контрольна функція – акціонерний капітал виступає засобом контролю над корпорацією і дає змогу визначити ступінь участі акціонера в управлінні справами.

Таблиця 4.1

Порівняльний аналіз акціонерного та боргового капіталів

| Критерії | Акціонерний капітал (акції) | Борговий капітал (боргові цінні папери, кредит) |
|---|--------------------------------------|---|
| Швидкість акумуляції фінансових коштів | досить висока | потребує більше часу |
| Обмеження по розміру залучення капіталу | відсутнє | є |
| Вартість залучення капіталу | низька | висока |
| Принцип обов'язкової зворотності | лише за фактом ліквідації корпорації | є |
| Обмеження в часі (обігу) | відсутнє | є |
| Участь в управлінні | є | відсутня |
| Ризик виникнення корпоративних конфліктів | високий | низький |
| Гарантований дохід | відсутній | є |
| Публічна інформованість про діяльність компанії | є | відсутня для кредиту |
| Доступність до внутрішньої документації | є | не в повному обсязі |

Слід зауважити, що зазначені функції акціонерного капіталу частково дублюють одна одну. Виділені функції надають йому ряд

переваг, що стимулюють поширення використання саме цього виду капіталу та надають йому домінуюче положення. Для більш вагомого обґрунтування цього твердження необхідно провести порівняльний аналіз акціонерного та боргового капіталів (див. табл. 4.1).

Масове тяжіння чи до використання акціонерного капіталу, чи до боргового капіталу при реалізації програм розвитку компаній, і визначає модель функціонування ринків капіталу. Ринкова економіка розвинених країн демонструє різні моделі: англо-американська модель (протестантський капіталізм) і «рейнський» капіталізм німецького зразка, японська або шведська моделі тощо.

Головні критерії відмінності між ними – це через які фінансові інструменти і фінансові інститути отримує господарство грошові кошти під впливом традиційних цінностей населення, існуючої структури власності, ступеня відкритості економіки тощо. Так, чим більш роздрібною є власність, тим ближче до англо-американського капіталізму, до більш ризикового фінансування економічного зростання через акції («shareholder capitalism»), до меншої ролі боргових зобов'язань у структурі фінансування, до диверсифікації фінансових інструментів та інститутів, масовості роздрібних інвесторів в акції, до витіснення банків як власників і операторів фондового ринку. І навпаки, чим більш оптова структура акціонерних капіталів («stakeholder capitalism», капіталізм «власників великих пакетів акцій»), тим більшу роль як власники підприємств відіграють банки, тим більш «борговий» характер носить економіка і тим менш значимий ринок акцій і небанківські фінансові посередники (боргові економіки Японії, Франції та Німеччини).

Інші тенденції спостерігаються у країнах з трансформаційною економікою. Ці ринки на відміну від розвинених економік характеризуються меншою насиченістю господарства вільними грошовими коштами і фінансовими інструментами, включаючи акції та інші цінні папери, меншою операційною здатністю самого ринку до перерозподілу вільних грошових коштів на цілі розвитку економіки, більш високими ризиками і волатильністю, більш високою залежністю від іноземних інвесторів, значно меншими обсягами і

ліквідністю, подібністю в структурі і проблемах фінансового сектора в цілому.

Наслідком зазначених тенденцій стала змішана модель ринку цінних паперів у країнах з трансформаційною економікою. Оптова структура власності, з переважанням контролюючих акціонерів, переважно боргова система фінансування, нерозвиненість фінансового сектора, заснованого в недалекому минулому тільки в банках, ведуть до того, що на ринках, що формуються (emerging markets), банки повинні мати сильний вплив на ринки корпоративних цінних паперів, складати їх основу або безпосередньо, або через дочірні компанії.

Виходячи з геополітичного й економічного розташування, а також історичних і культурних передумов, Україна є ланкою між континентальною Європою, зокрема, Східною Європою, і Росією. Завдяки цьому економіці України і її фінансовій системі властиві характеристики обох регіонів, тому формування українського ринку цінних паперів відбувається в двох різних напрямках. Становлення корпоративного сектора даного регіону визначається етапами приватизації. Сам процес приватизації, як і політика приватизації, є основними складовими трансформації економіки і формування ринку цінних паперів.

Розглядаючи такі країни як Польща, Угорщина, Чехія, Росія й Україна, необхідно відзначити той факт, що, незважаючи на схожі цілі і точки відліку, процес приватизації проходив різними шляхами й у результаті привів до неоднакових наслідків. Особливістю країн Центрально-Східної Європи є вагома участь іноземного капіталу у приватизаційних процесах. При цьому в більшій частині перехідних економік Європи створені ринки цінних паперів з тяжінням до континентальної моделі - з домінуванням або з дуже великою участю банків, з їх великими частками в акціонерних капіталах.

Ще одна особливість – власність має тенденцію до екстремальної концентрації. В цих країнах переважна більшість корпорацій мала контролюючих акціонерів, насамперед, юридичних осіб. Перевага великих акціонерів на ринках, що формуються,

призвела, як і у випадку розвинених ринків, до фінансування господарства переважно шляхом використання боргового капіталу (кредиту і боргових цінних паперів) (див. рис. 3.1).

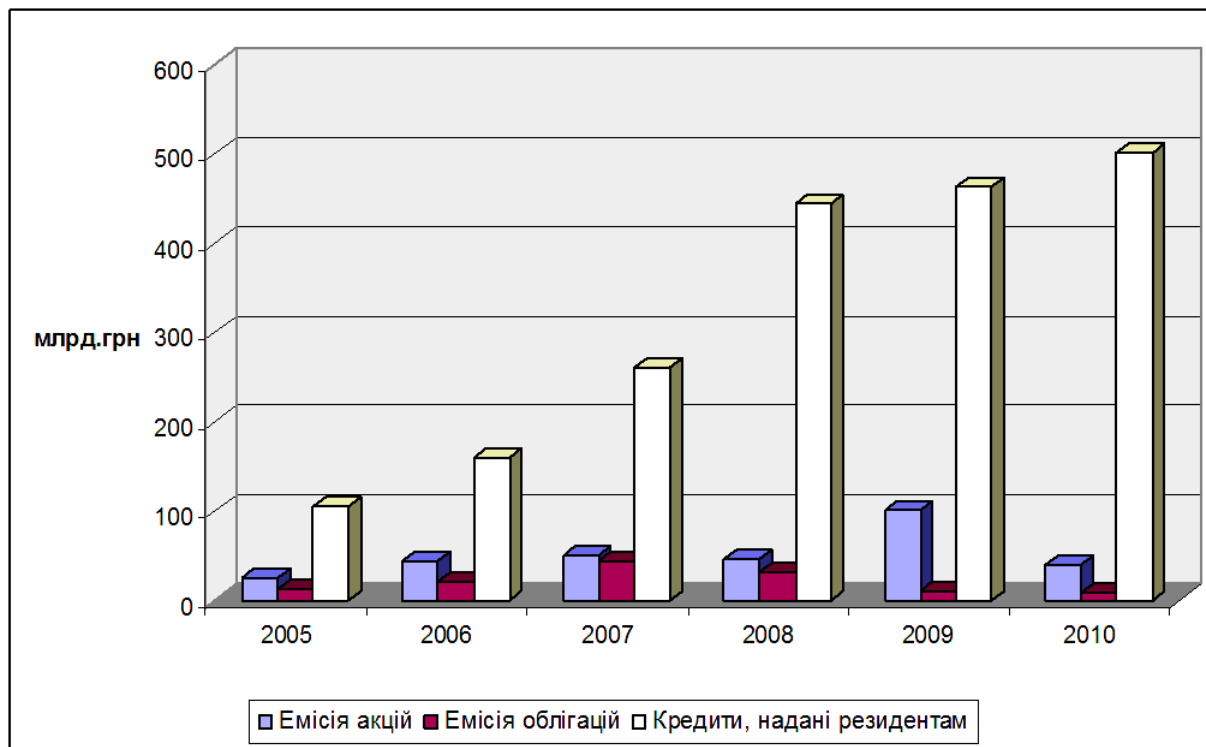


Рис. 4.1. Динаміка обсягів залучення капіталу за джерелами формування, 2005-2010 рр. [складено на основі даних з [14; 15]

Слід відзначити, що характерною рисою формування акціонерного капіталу в Україні є створення акціонерних компаній у більшості випадків не шляхом залучення інвестиційних ресурсів, а внаслідок роздержавлення, переходу від безгрошової до грошової приватизації та акціонування. Структура акціонерного капіталу України сформувалася під впливом трьох неоднозначних чинників: більшість акціонерних товариств виникли у результаті процесів приватизації державної власності, решта – за ініціативою засновників (причому, таких підприємств критично мало порівняно з першою групою) та шляхом реорганізації існуючих недержавних юридичних осіб (приватних та колективних підприємств) у господарські товариства корпоративного типу. Тобто, можна зробити висновок, що переважна більшість акціонерних товариств, що функціонує в

Україні, утворена в процесі приватизації та корпоратизації державних підприємств.

Керівництво України було перед вибором: або повільна приватизація з індивідуальною підготовкою кожного об'єкта, або швидка – з передачею всіх турбот про роботу підприємства і погашення його боргів новому власникові. У результаті вибору моделі приватизації з швидкою передачею прав власності основною її метою на перших етапах стало максимально швидке створення "критичної маси" недержавної власності у виробничому секторі. На думку В. Заплатинського, приватизацію можна розділити на кілька етапів [17, с. 62]:

- перший етап (1992-1994 р.) характеризувався тим, що приватизаційні цінні папери – майнові сертифікати – існували у виді депозитних рахунків, а провідне місце займала оренда державних підприємств із наступним викупом. Оренда виявилася адекватною першому етапові ринкових перетворень формою роздержавлення і приватизації й одержала широке поширення. Також широке поширення одержало створення ЗАТ і ТОВ, наслідком чого стала відсутність у вільному продажу акцій підприємств. Такі умови обмежували доступ до приватизації різних об'єктів стороннім особам, у тому числі й іноземним інвесторам. У результаті економічна влада перейшла до інсайдерів (спочатку – до директорів підприємств і об'єднань, пізніше і до трудового колективу), що стало першою характерною рисою формування української моделі;

- другий етап приватизації (1995-1999 р.) характеризувався введенням наявних іменних приватизаційних майнових сертифікатів, використанням як засобу платежу за об'єкти приватизації також наявних компенсаційних сертифікатів, що видавали громадянам як компенсацію за знецінення грошових заощаджень. У законодавчому порядку заборонявся вільний обіг, продаж або інше відчуження приватизаційних паперів, що обмежувало участь у приватизації професійних учасників. Робота фінансових посередників на ринку приватизаційних паперів свідомо здійснювалася з порушенням законодавства. Але головною особливістю був продаж акцій

приватизованих підприємств фізичним і юридичним особам за допомогою створеної системи сертифікатних аукціонів; також застосовувався метод акумулювання ПФів через інвестиційні фонди і компанії, що купували в громадян приватизаційні сертифікати в обмін на свої інвестиційні сертифікати;

- з 2000 р. почався третій етап приватизації – переважно індивідуальної грошової. Індивідуальна приватизація передбачає, що метою продажу цілісних майнових комплексів або пакетів акцій підприємств групи Г (підприємства-монополісти і підприємства, що мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави) є концентрація капіталу і забезпечення ефективного функціонування підприємства в післяприватизаційний період. Перерозподіл прав власності здійснюється з метою створення вертикально-інтегрованих структур із закінченим циклом виробництва (у металургії, машинобудуванні, нафтопереробці і хімічній промисловості) і формування монополій шляхом горизонтальної інтеграції (в енергетиці). Цей процес супроводжується порушенням прав акціонерів з боку менеджменту компаній і корпоративними конфліктами. Також відбувається так звана «тіньова» приватизація за допомогою штучного банкрутства підприємств; звертань кредиторів з позовом до суду для відчуження майна державних підприємств; накладення арешту податковими органами і продажу активів держпідприємства за заниженими цінами тощо.

Приватизаційною основою акціонерного капіталу в Україні стало не залучення великих фінансових ресурсів, а перерозподіл власності усередині невеликої групи олігархічних структур. Тому процес акціонування в Україні відбувся не реальний, а показовий, і це не дало значних позитивних результатів у формуванні підприємств акціонерної форми власності у перехідний період.



Рис. 4.2. Динаміка кількості суб'єктів підприємницької діяльності за організаційно-правовими формами господарювання, 1997-2011 рр., дані на початок року
[складено на основі даних з [16]]

Починаючи з 2006 року, кількість акціонерних товариств в Україні постійно зменшується. За період з 2006 р. по 2011 р. вона зменшилась більш, ніж на 15% (див. рис. 4.2). При цьому за той же відрізок часу загальна кількість суб'єктів підприємницької діяльності зросла майже на 21%. Така динаміка зумовлена процесами ліквідації збанкрутілих акціонерних товариств і тих, які припинили діяльність через низький річний господарський обіг та внутрішні суперечності. В сучасних умовах вартість, складність функціонування та обслуговування акціонерних товариств зумовлює зростання тенденції до змін форми господарювання навіть за відсутності корпоративних конфліктів чи інших господарських проблем.

Одночасно значно активізується ринок кредитного капіталу. Можна виділити ряд стимулюючих кроків, що реалізуються на кредитному ринку країни та визначають темпи залучення боргового капіталу. Основним індикатором вартості грошей вважається показник облікової ставки НБУ. Слід зазначити, що за період 1998-2007 рр. фактична облікова ставка зменшилась з 61,6% до 8%. Під час

розвитку кризових явищ в економіці країни у 2008 р. значення ставки було підвищено до рівня 12%, поступово у 2009 р. НБУ знижував облікову ставку до рівня 10,25%, а у 2012 р. до 7,5%.

Хоча за кількістю зареєстрованих юридичних осіб акціонерні товариства поступаються юридичним особам – суб'єктам інших організаційно-правових форм господарювання, в Україні акціонерна форма організації підприємств посідає значне місце за обсягами виробленої продукції (товарів, робіт, послуг). Ситуація з вкладом у загальний прибуток більш неоднозначна (див. рис. 4.3).

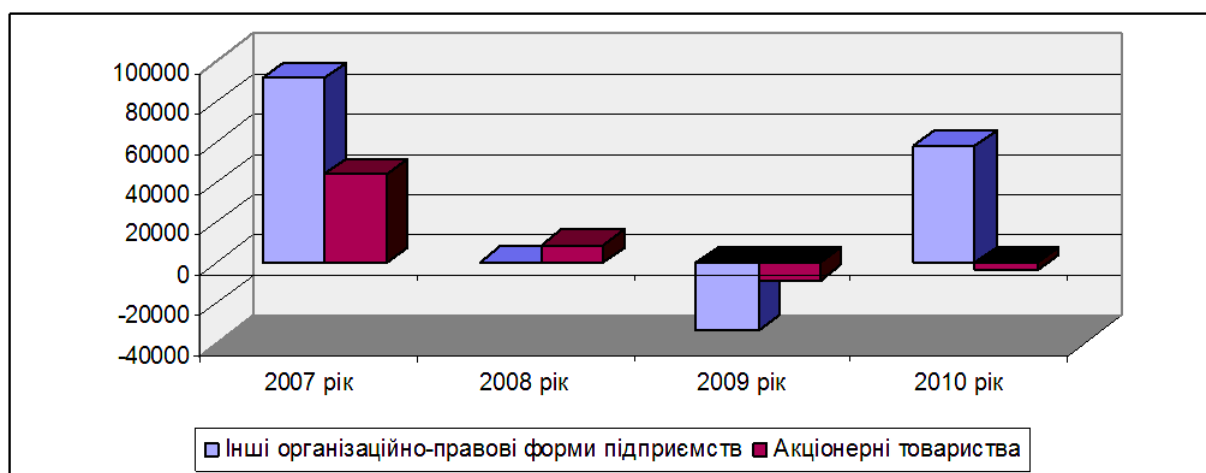


Рис. 4.3. Прибуток акціонерних товариств та інших організаційно-правових форм підприємств в 2007-2010 рр.

[складено на основі даних з [14, 16]

В докризових умовах підйому економіки України прибуток акціонерних товариств сягав 48% від загального обсягу. Чверть загального прибутку акціонерних товариств припадає саме на банки, тобто вони мали найбільший внесок у зазначений показник. Падіння в 5 разів чистого прибутку банків у формі акціонерних товариств у 2009 році значно вплинуло на загальну статистику.

Важливим є також аналіз структури емітентів акцій. У 2010 та 2009 роках лідером виступає ПАТ НАК "Нафтогаз Україна": 7,4 та 30,6 млрд. грн. відповідно (див. рис. 4.4).

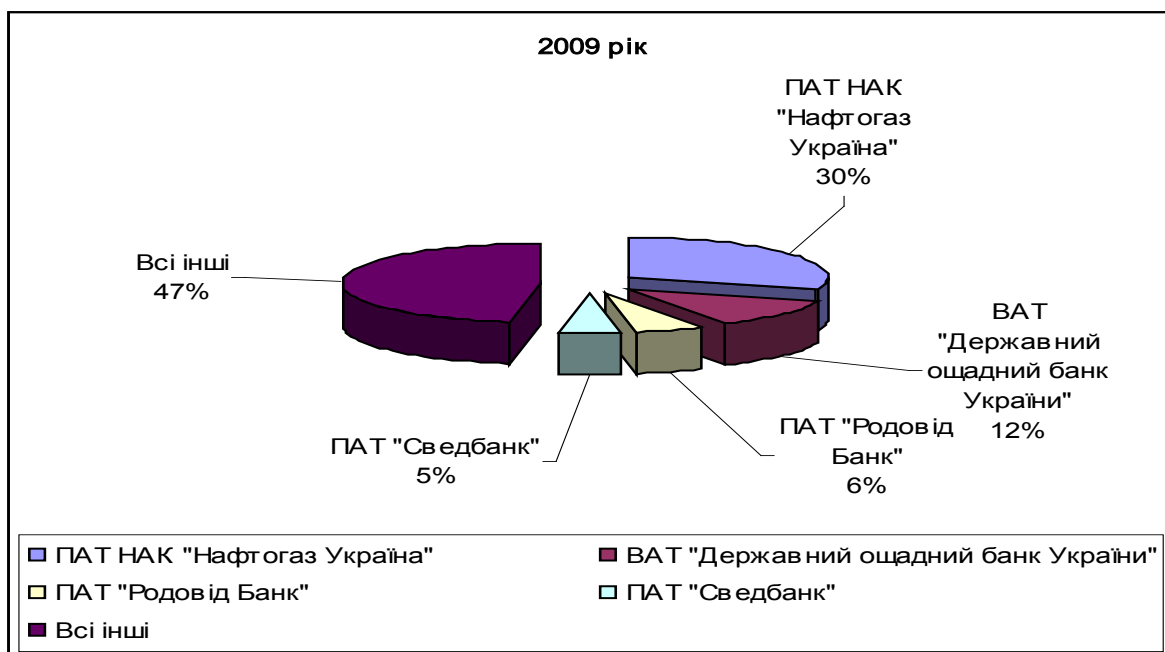
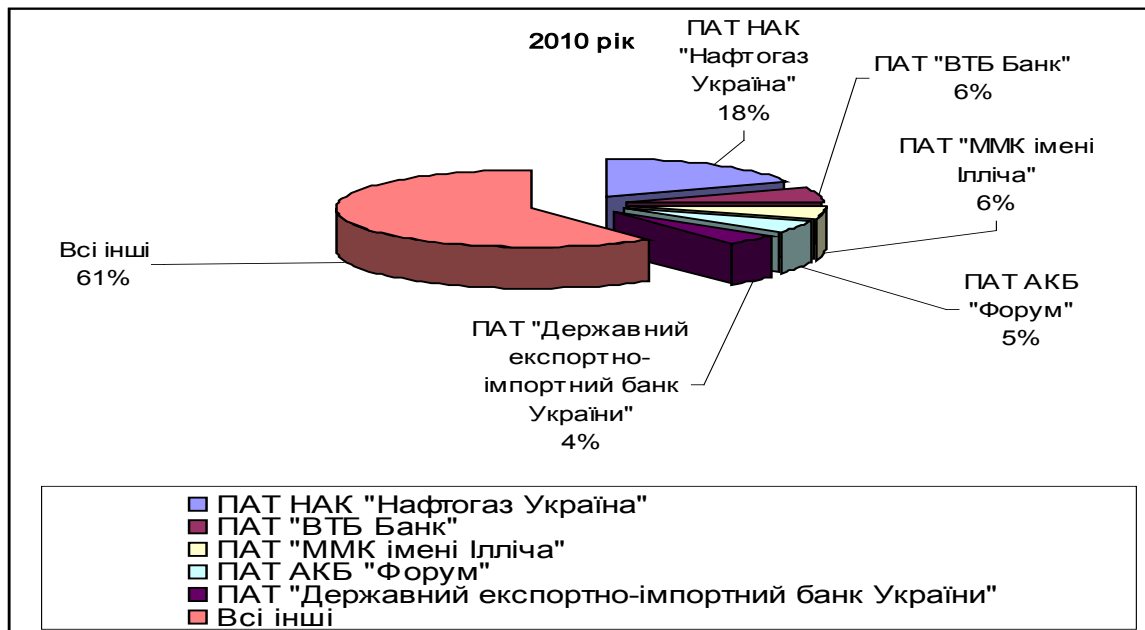


Рис. 4.4. Структура лідерів-емітентів акцій у 2009 та 2010 рр.

[складено на основі даних з [14]]

Крім того, на лідерів з емісії акцій, що відносяться до державного сектору економіки, приходиться майже 42,00% в 2009 році та 22,66% у 2010 році від загального обсягу випуску. Це свідчить про високу значимість держави як емітента, але це може призвести до негативних наслідків:

- зростання залежності фондового ринку від стану державного бюджету;
- зниження показнику free-float на фондовому ринку;

- падіння зацікавленості іноземних інвесторів.

Аналіз структури емісій акцій суб'єктами ринку за 2007 - 2011 рр. показав, що найбільшу питому вагу мають комерційні банки (ВАТ та ПАТ), їхня частка становить від 53,27% у 2007 р. до 61,97% у 2011 р. (див. таблицю 4.2). Разом з цим, показник питомої ваги підприємств не перевищує 36,33% у 2011 році. Найменш активними емітентами виступають страхові компанії, що стабільно показують тенденцію до зменшення обсягів випусків акцій (з 3,61% в 2007 р. до 0,62% у 2010 р.).

Таблиця 4.2

Структура випусків акцій за 2007-2010 рр. (млрд. грн.)

| Суб'єкти ринку | 2007 рік | 2008 рік | 2009 рік | 2010 рік | 2011 рік |
|-------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Комерційні банки | 26,56 | 25,67 | 60,79 | 23,33 | 36,04 |
| Підприємства | 21,50 | 18,05 | 38,57 | 17,01 | 21,13 |
| Страхові компанії | 1,8 | 2,13 | 1,71 | 0,25 | 0,99 |

Джерело: складено на основі даних з [14]

Така тенденція свідчить, що комерційні банки та підприємства виробничої сфери активно намагаються шукати шляхи фінансування на зовнішніх ринках капіталу і прагнуть залучати додаткові кошти емісії акцій.

Ще одним із найважливіших чинників функціонування акціонерного капіталу є здійснення дивідендної політики. Економічна природа акціонерного капіталу дає право власнику акцій (акціонеру) отримувати доход від інвестованого капіталу у вигляді дивідендів. Таким чином, дивіденд – це частина чистого прибутку акціонерного товариства, що виплачується акціонеру з розрахунку на одну належну йому акцію певного типу чи класу.

В Україні виплата дивідендів здійснюється з чистого прибутку звітного року чи нерозподіленого прибутку у строк не пізніше шести місяців після закінчення звітного року (до 30 червня року, що йде за звітним календарним роком). Згідно до Закону України «Про акціонерні товариства» виплата дивідендів здійснюється в розмірі не менше 30% чистого прибутку чи нерозподіленого прибутку [18]. Дивіденди виплачуються лише тоді, коли звіт про результати

розміщення акцій зареєстровано у встановленому законодавством порядку.

Оподаткування дивідендів в Україні з 01.01.2011 року регулюється ст. 153 Податкового кодексу України. Згідно з цією статтею емітент корпоративних прав, що приймає рішення про виплату дивідендів своїм акціонерам, вносить до бюджету авансовий платіж в розмірі 16% від нарахованої суми дивідендів до бюджету. Зазначений авансовий внесок вноситься до бюджету до/або одночасно з виплатою дивідендів, не розповсюджується на виплату дивідендів фізичним особам та інститутам спільного інвестування.

Проаналізуємо дані щодо нарахування та виплати дивідендів українських акціонерних товариств у 2006-2009 роках (див. табл. 4.3).

Таблиця 4.3

**Нараховані та виплачені дивіденди в Україні, млрд. грн.
(2006-2009 рр.)**

| | 2006 рік | 2007 рік | 2008 рік | 2009 рік |
|----------------------|----------|----------|----------|----------|
| Дивіденди нараховані | 6,00 | 2,27 | 15,34 | 6,12 |
| Дивіденди сплачені | 5,94 | 2,01 | 9,92 | 3,74 |

Джерело: Складено на основі даних з: [14]

Розмір нарахованих дивідендів досяг максимального показника в 2008 році, коли ще не спостерігався значний вплив світової фінансової кризи. Слід звернути увагу на розбіжність сум дивідендів, що були нараховані, та дивідендів, що були реально виплачені. Тільки в 2006 році різниця була мінімальною – 0,06 млрд. грн. В 2008 році були виплачено лише 64,66% від нарахованих дивідендів, а в 2009 році – 61,11%. Це пояснюється такими чинниками.

Законом України «Про акціонерні товариства» встановлено певні обмеження на виплату дивідендів:

1) за простими акціями: не зареєстровано у встановленому порядку звіт про результати розміщення акцій; власний капітал товариства менший, ніж сума його статутного капіталу, резервного капіталу та розміру перевищення ліквідаційної вартості привілейованих акцій над їх номінальною вартістю; товариство має

зобов'язання про викуп акцій; поточні дивіденди за привілейованими акціями не виплачено повністю;

2) за привілейованими акціями: не зареєстровано у встановленому порядку звіт про результати розміщення акцій; власний капітал товариства менший, ніж сума його статутного капіталу, резервного капіталу та розміру перевищення ліквідаційної вартості привілейованих акцій над їх номінальною вартістю; до виплати акціонерам, які мають перевагу щодо черговості їх одержання.

Зазначені обмеження могли суттєво вплинути на фактичні виплати дивідендів в умовах світової фінансової кризи. Крім того, в Україні існує така проблема, коли неможливо виплатити дивіденди акціонерам, чиє місцезнаходження невідоме:

- фізичні особи, що виїхали за кордон на постійне місце проживання та не залишили нових контактних даних реєстратору;

- юридичні особи, що припинили фактичну діяльність, але не знаходяться в процесі банкрутства;

- юридичні особи, що збанкрутілі, але неможливо знайти засновників чи кредиторів, в чию власність перейдуть акції.

Таким чином, можна стверджувати, що акціонерний капітал в Україні досяг значного рівня розвитку. Формування і широке розповсюдження акціонерного капіталу є одним з основних принципів, на якому базується проведення ринкових реформ та є їх невід'ємною частиною. Але залишається багато явних та прихованих проблем подальшого акціонування капіталу.

Адміністративні:

- бюрократичні перешкоди на шляху до реєстрації емісії акцій;
- часті зміни у законодавстві щодо цінних паперів та умов їх оберту;
- неформальні обмеження для іноземних інвесторів;
- непрозора програма роздержавлення підприємств.

Ринкові:

- низький рівень зацікавленості національних індивідуальних інвесторів;

- невелика частка акцій, що знаходиться у вільному обігу на фондовому ринку;
- низька місткість національного ринку цінних паперів;
- слабкий розвиток інфраструктури фондового ринку;
- високий рівень ризикованості українських цінних паперів;
- низька прозорість діяльності емітентів;
- поширене використання інсайдерської інформації.

Соціо-психологічні:

- низький рівень економічної освіти населення;
- масова недовіра по відношенню до фінансових інструментів;
- корпоративні конфлікти;
- страх власників втратити контроль над підприємством.

Більшість зазначених проблем притаманна усім країнам, що переживають трансформаційний період. Це можна пояснити спадком адміністративно-командної системи, що панувала в СРСР та країнах Центрально-Східної Європи, а також вибором моделі ринку капіталу.

В країнах з трансформаційною економікою спостерігається оптова структура власності з домінуванням контролюючих акціонерів, переважно боргова система фінансування, нерозвиненість фінансового сектору, заснованого в недалекому минулому тільки на банках. Це все призводить до того, що банки мають великий вплив на ринки корпоративних цінних паперів, складають їх основу або безпосередньо, або через дочірні компанії. Власність має тенденцію бути вкрай сконцентрованою; у 1995-1997 рр. із досліджених 95 компаній Угорщини, Польщі та Чехії переважна більшість мали контролюючих акціонерів, насамперед, юридичних осіб [19]. А це свідчить про змішану модель ринку капіталу з тяжінням до континентальної, що також значно уповільнює розвиток акціонерного капіталу.

Акціонування як засіб максимальної мобілізації існуючих ресурсів і стимулів підвищення ефективності господарювання має стати одним із головних кроків на шляху до становлення соціально орієнтованої ринкової економіки. Розвиток акціонерних товариств на базі приватного капіталу є одним із найбільш реальних напрямів

виходу української економіки на шлях сталого розвитку. Подальше утвердження й активізація діяльності корпоративного сектору в Україні вимагає не тільки виваженої державної політики у цій галузі та запровадження прогресивної системи корпоративного управління на основі досвіду розвинених країн, а й адекватного розвитку вітчизняного фондового ринку.

Список використаної літератури та джерел

1. Богачева Г. Н. О многообразной трактовке категории "капитал" / Г. Н. Богачева, Б. А. Денисов // Менеджмент в России и за рубежом. - 2000. - № 1. - С. 13-24
2. Самуэльсон Пол. Экономика/ Пол Самуэльсон. - Том II. - М.: МГП «АЛГОН» ВНИИСИ, 1992. – 416 с.
3. Вернер З. Буржуа / З. Вернер - М.: Наука, 1994. – 640 с.
4. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. (2-е изд.). - т. 26. - ч. III. - 781 с.
5. Маркс К. Капитал / Карл Маркс. - Том 3. - Часть вторая. – М.: Издательство политической литературы. – 1978. - 1012 с.
6. Ганієв А. Капітал акціонерного товариства: принципи формування, оптимізація структури / А. Ганієв // Ринок цінних паперів України. – 2002. –№ 7 – 8. – С. 41–45.
7. Зборовська Ю. О. Капітал підприємства: теоретичні аспекти визначення суті капіталу / Ю. О. Зборовська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 7. – С. 35–39.
8. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. Т. 1. – 2-е изд., перераб. и доп./ И. А. Бланк – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 624 с.
9. Суярова О. О. Узагальнення існуючого досвіду класифікації капіталу/ О. О. Суярова // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. - 2009. - № 2. - С. 211-219.
10. Мацера С. М. Теоретичні аспекти організації акціонерного капіталу/ С. М. Мацера // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.7. – С. 220-225.
11. Маркс К. Капитал. Том второй./ Карл Маркс - М.: Издательство политической литературы, 1984. – 658 с.
12. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов/ А. Смит - М.: Издательство социально-экономической литературы, 1962. – 684 с.
13. Савенко Н. В. Акціонерний капітал: сутність та функції/ Н. В. Савенко // Вісник Дніпропетровського університету. – Серія «Економіка». – 2011. - Вип. 5 (2). – С. 133-142
14. Звіти національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2005-2010 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual>

15. Статистика НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>
16. Статистичний щорічник України за 2010 рік. - Київ.: ТОВ «Август трейд», 2011. – 560 с.
17. Заплатинский В. М. Особенности приватизации на Украине / В. М. Заплатинский // «Проблемы теории и практики управления». – 2002. - № 4. - С. 60-65.
18. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 № 514-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2008, N 50-51, ст. 384.
19. Frydman R., Gray C., Hessel M., Rapaczynski A. Private Ownership and Corporate Performance: Some Lessons from Transition Economies / R. Frydman, C. Gray, M. Hessel, A. Rapaczynski - N.Y.: New York University.- NYU Working Paper 9827.- 1997.- 56 p.

Розділ 5

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОЇ ПРИРОДИ МАЛИХ І СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇХ МІСЦЕ В СУЧАСНІЙ СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

Феномен підприємництва привертає до себе увагу вчених вже протягом декількох століть. Дослідженням багатогранних аспектів підприємництва займалися найвизначніші вчені, які представляють різноманітні напрями світової економічної думки: А. Сміт, К. Маркс, Ж. Б. Сей, Дж. Кларк, М. Вебер, В. Зомбарт, Дж. К. Гелбрейт, Л. Мізес, Ф. Хайек, П. Друкер, Р. Хізріч. В їх працях всебічно розкрито сутність підприємницької діяльності, її характерні особливості та форми прояву, які були притаманними становленню та розвитку капіталістичної соціально-економічної формації, від XVI сторіччя до середини XX-го.

Починаючи з кінця 80-х років 20-го сторіччя, спостерігається значне зростання уваги дослідників різних країн до стану підприємництва та особливостей його розвитку. Питання щодо малого підприємництва є темою досліджень багатьох сучасних вітчизняних та іноземних вчених, зокрема, Д. Бабич, О. Білоуса, Н. Бондаря, Л. Буряка, З. С. Варналія, В. С. Воротіна, В. О. Сизоненка, Р. Р. Ларіної, О. В. Азарова, В. І. Ляшенка, Л. І. Дмитриченко, А. Н. Тимченка, Т. І. Єфименко, Ю. Єханурова, Ю. Макогона, А. Чухно, Ф. Кауфман, Г. Рексродта, Я. Стеча, Д. Уілсона, Р. Хсльма, Д. Альдонаса, С. Хаймера, С. Солтеса та інших.

Посилення уваги світової економічної думки до підприємницької діяльності пояснюється декількома чинниками, які здебільшого обумовлені тим станом, в якому в цей час знаходилася світова економіка. Перша група країн, до якої входили індустріально розвинуті країни, постала перед необхідністю вирішувати питання розвитку технологічної бази економіки на основі впровадження результатів чергового етапу науково-технічної революції. Саме в цей

час широко розповсюдження отримує розвиток інноваційного малого та середнього бізнесу.

Правлячі кола другої групи країн, яка складалася переважним чином з країн, що розвиваються, вбачали в розвитку малого підприємництва дієвий чинник подолання бідності та проведення індустріалізації. В третю групу входили колишні соціалістичні країни, котрі приступили до побудови нової моделі економіки, основаної на ринкових засадах.

За таких умов для всіх трьох групи країн надзвичайної актуальності набуло дослідження можливостей підприємництва в вирішенні проблем, які постали перед ними. Слід зауважити, що до зазначених специфічних чинників актуальності додався і один загальний, пов'язаний із необхідністю відреагувати на загальносвітові виклики, обумовлені глобалізаційними тенденціями, які в цей період почали набувати швидких темпів розвитку.

Наведемо стисло характеристику найбільш поширених поглядів на сутність підприємництва (табл. 5.1). Розуміння суті підприємництва є необхідною базою для дослідження місця і ролі малого та середнього підприємництва в структурі сучасного міжнародного бізнесу.

Порівняльний аналіз точок зору на сутність підприємницької діяльності, які представлені в економічній науці, дозволяє з'ясувати їх генезис протягом розвитку суспільства та переходу від однієї соціально-історичної форми до іншої, та дослідити як змінювалося значення певних сторін цієї категорії, які саме з них виходили на перший план в той або інший період.

По-перше, ми бачимо, що практично всі визначення підкреслюють виключно важливу роль підприємця в організації виробництва певних товарів для задоволення ринкових потреб. При цьому, по-друге, зазначається, що його діяльність по підбору та поєднанню факторів виробництва супроводжується намаганням винайти нові, інноваційні форми та методи виробництва. По-третє, представники всіх течій економічної думки в якості характерної риси підприємницької діяльності зазначають її ризикованість. Отже,

підприємство, з позиції провідних мислителів та вчених-економістів, органічно поєднує в собі інновації та ризики.

Таблиця 5.1

Підприємство: сутність та місце в міжнародному бізнесі

| №№ | Сутність підприємства / Автор | Етап формаційного розвитку / Місце в міжнародному бізнесі |
|----|--|--|
| 1. | Характеристика купця: «Я корисний королеві, знаті, багатим і усьому народу. Я вхожу на корабель зі своїми товарами і пливу в заморські краї, продаю товар і придбаю цінні речі, яких тут немає. Я привожу їх з великим ризиком, часом терплю корабельну аварію, втрачаючи усе своє майно і ледве рятуючи власне життя. Я продаю дорожче, ніж сам купив, з тим, щоб отримати деякий прибуток і прогодувати дружину з дітьми» / Англійський абат Ельфрік (11 сторіччя) [1] | Феодалізм / участь у звичайній зовнішній торгівлі та у колоніальній торгівлі, опанування нових торговельних шляхів внаслідок Великих Географічних відкриттів |
| 2. | Підприємство – взяття на себе зобов'язань по виробництву певного товару або будівництву певного об'єкту / Словник Комерції (1723) Підприємець сам вносить капітал, планує, організує виробництво і розпоряджається результатами своєї праці. Його прибуток – це компенсація власникові капіталу за ризик / А. Сміт (1776) | Капіталізм (зародження) / участь у зовнішній торгівлі, сприяння первісному накопиченню капіталу за рахунок колоніальної торгівлі; сприяння становленню колоніальної системи |
| 3. | Головна функція підприємця полягає у координації факторів виробництва. Аналізуючи ринок підприємства, на якому, на думку Ж. Б. Сея, формується дохід підприємця, вчений стверджував, що попит на підприємство визначається попитом на його продукт. Водночас пропозиція на цьому ринку є обмеженою, оскільки кількість людей, які володіють специфічними підприємницькими здібностями та досвідом завжди обмежена. За цих обставин дохід підприємця вищий, ніж дохід інших факторів. Крім того в дохід підприємця входить також процент на капітал та премія за ризик / Ж. Б. Сей (1828) | Капіталізм (становлення) / участь у зовнішній торгівлі, особливо з колоніями; експорт товарів, вироблених в результаті промислового перевороту, перекачування ресурсів від колоній |
| 4. | Підприємець – це «завойовник» (готовність до ризику, духовна свобода, багатство думок, воля, наполегливість), «організатор» (вміння об'єднувати людей для спільної роботи) та «торговець» | Капіталізм (зріла фаза, державно-регульований капіталізм) / обслуговування інтересів держави на світовому ринку |

| | | |
|----|--|---|
| | (вміння переконати людей придбати товари, пробудити їх інтерес, завоювати довіру) / В. Зомбарт (1911). Завдання підприємців – реформувати і революціонізувати спосіб виробництва шляхом запровадження винаходів, а в більш загальному сенсі через використання нових технологій для виробництва нових товарів або колишніх товарів, проте новим методом, завдяки відкриттю нового джерела сировини або нового ринку готової продукції – аж до реорганізації колишньої і створення нової галузі промисловості/ И. Шумпетер (1912) | |
| 5. | <p>Підприємець – це людина, що використовує будь-яку можливість отримати прибуток з максимальною вигодою /11. Друкер (1964).</p> <p>Підприємництво полягає в тому, щоб шукати та вивчати нові економічні можливості; підприємництво це характеристика поведінки, а не вид діяльності / Ф. Хайек (1974).</p> <p>Підприємець – це людина, що проявляє ініціативу, яка організує соціально-економічні механізми. Діючи в умовах ризику, він несе повну відповідальність за власну невдачу/ А. Шапіро (1975).</p> <p>Підприємці – «антрепренери» і «інтрапренери». Антрепренер – підприємець, що створює нове підприємство, нову форму бізнесу. Інтрапренер – підприємець, діючий в умовах вже створеного підприємства/ Г. Піншот (1983).</p> <p>Підприємництво – це процес створення чогось нового, що має вартість, а підприємець – людина, яка витрачає на це все необхідний час і сили, бере на себе весь фінансовий, психологічний і соціальний ризик, одержуючи в нагороду гроші і задоволення досягнутим / Р. Хізріч (1985)</p> | Капіталізм(постіндустріальна фаза) / участь у зовнішній торгівлі, сприяння інтеграційним процесам |
| 6. | Малі та середні підприємства мають суттєво впливати на соціально-економічний розвиток країни / Ван Вуй (2005) [2] | Соціалізм / Забезпечення планів соціально-економічного розвитку країни |
| 7. | Підприємництвом вважається не будь-яка діяльність виробника, банкіра, працівника торгівлі, сфери послуг, а лише діяльність власника, який самостійно розпочинає і здійснює (чи із залученням найманої | Капіталізм (фаза первісного накопичення в рамках постсоціалістичного перехідного періоду)/ сприяння первісному накопиченню капіталу в |

| | |
|---|--|
| <p>робочої сили) виробництво, надання послуг, торгівлю тощо / Л. Воротіна (2001).</p> <p>Мале підприємництво – це самостійна (за рахунок власних коштів) систематична інноваційна діяльність громадян-підприємців та малих підприємств на власний ризик з метою отримання підприємницького доходу / З. Варналій (2001).</p> <p>Підприємництво – ініціативна, самостійна діяльність населення та його об'єднань, спрямована на отримання доходу, яка здійснюється на власний ризик та з врахуванням майнової відповідальності в рамках, обумовлених організаційно-правовою формою підприємства/ Іванов С. А. (2002).</p> <p>Підприємництво – це комплекс особливих функцій, які виконуються в економіці, спрямований на забезпечення розвитку та вдосконалення господарського механізму, постійне оновлення економіки господарюючих суб'єктів, створення інноваційного поля діяльності. Основна мета виробництво і пропозиція ринку такого товару, який би викликав зацікавленість та приносив прибуток / Донець Л. І., Романенко П. Г. (2006).</p> <p>Підприємництво - це безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності в порядку, установленому законодавством» / Закон України про підприємництво (1991, ст. 1).</p> <p>Підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку / Господарський кодекс України (2003. ст. 42)</p> | <p>постсоціалістичних країнах; сприяння подоланню товарного голодув постсоціалістичних країнах та товарною перс накопичення в капіталістичних.</p> |
|---|--|

Доповнено автором на основі [3]

Підприємницька діяльність є іманентною рисою ринкової економіки, набуваючи, по мірі її становлення та розвитку, нових ознак. В сучасних умовах ми можемо виділити наступні моделі підприємництва:

а) класичне підприємництво – в одній особі поєднується власник компанії та її керівник – підприємство свідомо створюється для реалізації конкретного ризикованого бізнес-проекту;

б) внутрішньокорпоративне підприємництво засновується в рамках крупної корпорації на паритетних началах на кошти корпорації та окремого працівника, який бажає реалізувати певний інноваційний проект;

в) вимушене підприємництво розповсюджене в країнах «третього світу» та мало місце в 90-х роках 20-го сторіччя: підприємцями стають вимушено задля здобуття мінімально необхідних засобів виживання;

г) квазіпідприємництво – підприємства мають всі формальні ознаки самостійного бізнесу, проте, створюються окремими громадянами, великими компаніями, державними чиновниками тощо задля вирішення певних фінансових завдань по легалізації кримінальних грошей або ухилянню від податків.

Ми виходимо з того, що для цілей даної роботи можна вважати, що всі вищезазначені моделі підприємництва можливо звести до першої моделі – класичної. Розглядаючи внутрішньокорпоративну, вимушену та квазіпідприємницьку моделі малого та середнього бізнесу, ми бачимо, що всі вони є ризикованою діяльністю, яку самостійно здійснюють їх засновники з метою отримання прибутків. Відмінності від класичної моделі підприємницької діяльності обумовлені чинниками, які не змінюють кардинальним чином сутнісних характеристик підприємницької діяльності.

Використання фінансових та матеріальних ресурсів компанії-роботодавця в якості партнерського внеску при створенні нового бізнесу (корпоративна модель); зовнішній початковий імпульс до заняття підприємництвом людиною, яка попала в скрутні життєві обставини і до цього моменту ніяким чином не уявляла себе в цій

ролі (вимушена модель); використання малого бізнесу для «оптимізації» розміру податків або для участі в договірних тендерах з використання коштів державного бюджету (квазіпідприємницька модель), - всі ці обставини не впливають на наявність в діяльності такого роду компаній рис класичного підприємництва: ініціативності, ризикованості та орієнтації на прибуток.

Функціонування деяких з вищезазначених моделей підприємницької діяльності, в яких спостерігається протистояння інтересів підприємця та суспільства (наприклад, квазіпідприємницької), обумовлено не вадами власне підприємництва як такого, а впливом зовнішніх чинників. Якщо українські великі роздрібно-торгівельні компанії, наприклад, масово послуговуються дрібними підприємцями в якості «оптимізаторів» податків, оформлюючи в їх якості своїх касирів, то таке намагання ухилитися від реалізації суспільних інтересів не є іманентною вадом малого бізнесу.

Найбільш повно класична модель підприємництва знайшла своє відображення в діяльності саме малих та середніх підприємств, які є невід'ємною і важливою складовою світової ринкової господарської системи. Саме цей вид бізнесу розглядається в економічній науці, як важливий фактор вирішення задач економічного і соціального характеру, забезпечення економічного росту і конкурентоспроможності економіки країни. А якщо розглядати його в інноваційному аспекті, він безпосередньо впливає на науковий потенціал країни, зміцнює її конкурентні позиції у довгостроковому періоді.

Загальноприйнятою є точка зору на мале і середнє підприємництво як важливий чинник забезпечення зайнятості населення (особливо в кризові періоди), зростання національного доходу та збільшення бази оподаткування. Зокрема, в 1-й статті Закону КНР «Про підтримку малих та середніх підприємств», прийнятій 29 червня 2002 року зазначено, що він спрямований «на покращення умов діяльності малих та середніх підприємств, підтримку значного розвитку малих та середніх підприємств,

зростання зайнятості в містах та сільській місцевості та на забезпечення суттєвого впливу малих та середніх підприємств на соціально-економічний розвиток країни» [5].

Слід мати на увазі різний підхід до аналізу даних про розвиток малого та середнього підприємництва у різних країнах. Так, зміна критеріїв віднесення до малого або середнього підприємства в певній країні може призвести до зміни статистичних даних про долю дрібних компаній в економіці даної країни. Крім того, це може закрити доступ певним підприємствам до державної підтримки, спрямованої на малий бізнес, або, навпаки, відкрити шлях до урядової допомоги таким бізнес-суб'єктам. Таким чином, питання про критерії віднесення підприємства до малого або середнього є важливим як на рівні окремо взятої країни, так і на міждержавному рівні.

Незважаючи на те, що не існує загальноприйнятого міжнародного визначення малого і середнього підприємства, широкого поширення набуло визначення, запропоноване Європейською Комісією, згідно з яким мале або середнє підприємство – це суб'єкт економічної діяльності, незалежно від його організаційно-правової форми, а саме, одноособове володіння, сімейне об'єднання, яке займається промислом та іншими видами діяльності, партнерство або інше об'єднання, яке систематично здійснює економічну діяльність. Крім того, це поняття включає в себе три критерії визначення розміру підприємства: кількість працівників, річний баланс та річний оборот (табл. 5.2).

Таблиця 5.2

Критерії визначення малих та середніх підприємств

| Тип підприємства | Кількість працівників | | Річний оборот (в млн. євро) | | Річний баланс (в млн. євро) |
|----------------------|-----------------------|----|-----------------------------|-----|-----------------------------|
| Мікропідприємство | <10 | та | <2 | або | <2 |
| Мале підприємство | <50 | та | <10 | або | <10 |
| Середнє підприємство | <250 | та | <50 | або | <43 |

Джерело: розроблено автором

Таким чином, комбінований підхід до визначення розміру підприємства використовується в основному у розвинених країнах, в ЄС та США. А кількісний підхід, як правило, поширений у країнах колишнього Радянського Союзу. Так, в Росії згідно з федеральним законом «Про державну підтримку малого підприємництва» основним критерієм віднесення фірми до категорії малої є кількість її співробітників. При цьому верхня межа є різною, залежно від галузі: у промисловості та будівництві – 100 осіб, в науковій сфері – 60, у роздрібній торгівлі – 30.

В українському ж законодавстві немає обмежень по галузях, однак для віднесення підприємства до малого або великого використовується комбінований підхід. Так, малими визнаються підприємства, у яких чисельність працюючих за звітний рік не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції за цей період не перевищує суми в 70 млн. грн. До великих же підприємств згідно з законодавством України належать ті, у яких чисельність працюючих перевищує 250 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції за рік перевищує суму в 100 млн. грн. Усі ж інші підприємства визнаються середніми [7].

Хоча єдиної методології щодо визначення малих та середніх підприємств у світовій практиці на сьогодні не існує, можна виділити дві основні групи критеріїв класифікації підприємств: формально-кількісні та якісні (табл. 5.3).

Таблиця 5.3

Критерії класифікації підприємств

| Критерії | |
|------------------------------|--|
| Формально-кількісні | Якісні |
| Кількість працюючих | Система оподаткування |
| Величина прибутку | Рівень спеціалізації |
| Величина доходу | Джерела формування капіталу |
| Величина статутного капіталу | Розмір сегменту ринку, що обслуговується |

На основі аналізу та систематизації критеріїв віднесення підприємств до групи малих та середніх, можна виділити специфічні особливості, які відрізняють дані фірми від великих та визначають особливості їх господарської діяльності (табл. 5.4).

Таблиця 5.4

Характерні особливості малих та середніх підприємств

| |
|---|
| Кількісні |
| порівняно невелике число зайнятих |
| порівняно невеликі показники діяльності (розмір обороту, доходу, прибутку) |
| мала частка ринку |
| Операційні |
| оперативність, інноваційність, ризикованість, вузька спеціалізація, висока залежність від попиту, об'єднання власності та менеджменту |
| Організаційно-правові |
| окрема господарююча одиниця |
| ієрархічна або партнерська організаційна структура |
| довільна форма ведення бізнесу (як фізична, так і юридична особа) |
| спрощена система оподаткування |

Таким чином, проаналізувавши специфіку малого та середнього підприємництва, можна стверджувати, що: малий та середній бізнес – це самостійна, систематична господарська діяльність малих та середніх підприємств будь-якої форми власності або громадян-підприємців (суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних осіб), яка проводиться на власний ризик з метою отримання прибутку. В економічній науці на даний час сформувалася певна єдність поглядів стосовно того, що являє собою таке складне явище, як міжнародний бізнес. На даний час найбільш поширеними є наступні найбільш типові точки зору (табл. 5.5).

Таблиця 5.5

Міжнародний бізнес: сутність та характеристики

| | Визначення міжнародного бізнесу | Автори (рік); послідовники |
|----|--|--|
| 1 | Міжнародний бізнес являє собою сукупність ділових операцій, пов'язаних з перетинанням національних кордонів і рухом товарів, послуг, капіталів, працівників; трансфером технологій, інформації і даних, і навіть керівництво виконавцями [8, р. 3] | С. Робок, К. Сіммондс (1983); Є. Г. Панченко (2001) [9, с. 80] |
| 2. | Міжнародний бізнес - це підприємницька діяльність, пов'язана з використанням капіталу в різноманітних формах і переваг підвищеної ділової активності; здійснюється з метою отримання прибутку і поширюється на міжнародну економічну сферу [10, с. 229] | А. Н. Азріліян (1994) |
| 3. | Міжнародний бізнес – підприємницька діяльність, в якій спільно беруть участь фірми різних держав і використовується міжнародний капітал [11, с. 400] | А. Б. Борисов (2003) |
| 4. | Міжнародний бізнес (основні характеристики): 1) головною своєю метою має досягнення прибутку; 2) в першу чергу стосується ділової взаємодії приватних фірм або їх підрозділів, що знаходяться в різних країнах; 3) базується на можливості отримання вигод саме з переваг ділових операцій, що здійснюються між країнами [12. с.6]. | С. Е Півоваров., Л. С. Тарасевич, А. І Майзель (2001) |
| 5. | Міжнародний бізнес, з теоретичної точки зору, можна описати, як будь-яку ділову діяльність, яка відбувається між національними кордонами, до якої можуть бути залучені приватні і державні організації. Міжнародний бізнес можна розбити на наступні чотири типи: зовнішня торгівля товарами, зовнішня торгівля послугами, портфельні інвестиції, прямі закордонні інвестиції [13, р. 4] | Р. А. Аджамі, К. Кул, Г. Дж. Годдард (2006) |
| 6. | До міжнародного бізнесу відносяться всі комерційні операції – приватні та державні, – між двома або більшою кількістю країн. Приватні компанії в міжнародному бізнесі діють заради прибутку, державні – не завжди. До міжнародного бізнесу відносяться торгівля, інвестиції та транспортування [14, р. 9] | Маріо Л. Каціолодес, Спірос Хаджідакіс (2007) |
| 7. | Міжнародний бізнес – це поняття, яке використовується для узагальненого опису всіх комерційних операцій (приватних та державних, торгівлі, інвестицій, логістики та транспортування), які здійснюються між двома або більше державами. Зазвичай, приватні компанії здійснюють ці операції задля прибутку. Урядові організації можуть керуватися як прибутком. так і політичними чинниками [15] | Дж. Деніелс, Л. Радеба, Д. Салліван (2007) |

| | | |
|---|--|--------------------|
| 8 | Міжнародний бізнес стосується всіх видів ділової активності, які передбачають здійснення міждержавних трансакцій товарів, послуг, ресурсів, навичок, людей тощо. Трансакції економічних ресурсів включають операції з капіталом, навичками, людьми тощо для міжнародного виробництва матеріальних товарів та послуг у таких сферах як фінанси, банківська справа, страхування, будівництво тощо [16] | Р. М. Джоші (2009) |
|---|--|--------------------|

Проаналізувавши вищенаведені точки зору, ми можемо прийти до висновку, що всі вони описують найбільш суттєві, з позиції авторів, риси міжнародного бізнесу. До числа останніх відносяться наступні складові елементи:

- 1) наявність підприємницької діяльності;
- 2) наявність партнерів в одній або декількох закордонних країнах;
- 3) підприємницька діяльність здійснюється з метою отримання прибутку чи реалізації певних політичних завдань.

З нашої точки зору, в цілому можна погодитися з таким підходом до опису міжнародного бізнесу. Уточненню підлягає лише те, яку саме ціль (або цілі) переслідує керівництво компанії. Серед фахівців відсутній узгоджений підхід стосовно досягнення прибутку як мети підприємницької діяльності.

Російські фахівці поряд з максимізацією прибутку до стратегічних цілей підприємства відносять також «зростання підприємства (чи бізнесу), а також підтримку безперервності діяльності», виходячи з того, що «в реальності прибуток не завжди є єдиною метою підприємства. Підприємство функціонує, зрештою, не заради грошей, а заради принесення якої-небудь вигоди споживачам. Будь-які зароблені гроші треба кудись вкладати» [17].

Серед інших варіантів мети діяльності фірми зустрічається також і орієнтація на зростання ринкової вартості фірми. Так, зокрема, відомі фахівці в галузі корпоративних фінансів Зві Боді та Роберт Мертон (лауреат Нобелівської премії з економіки 1997 р.) стверджують, що "менеджерам корпорацій слід керуватися не правилом максимізації прибутку, а правилом максимізації багатства акціонерів" [18]. Аргументація стосовно недоцільності орієнтуватися

на прибуток зводиться до того, що, по-перше, не зрозуміло для якого саме часового відрізка слід застосовувати цю мету, та, по-друге, враховуючи імовірнісний характер майбутніх доходів та витрат фірми, а отже, і самого прибутку, поняття «максимізація прибутку» набуває невизначеного характеру.

Аналіз досвіду успішних компаній, вітчизняних та закордонних, свідчить про те, що керівництву компаній доцільно переслідувати не одну, а декілька цілей. При цьому практика доводить, що при дотриманні належної управлінської технології, а саме – орієнтації на «загальну результативність», керівництву компанії вдається одночасно досягати таких суперечливих при традиційному підході цілей як, наприклад, рентабельність бізнесу та зростання виручки; короткостроковий та довгостроковий прибуток; результативність окремих бізнес-підрозділів та компанії в цілому. Автори концепції орієнтації на «загальну результативність» в діяльності компанії (batting average, BA), керівники консалтингової фірми Marakon Associates Домінік Додд та Кен Фаваро, розробили її на підставі аналізу результатів підприємницької діяльності більш ніж 1000 компаній світу за 20-річний період [19]. Вони показують, що компанії, які досягають кращої «загальної результативності», також мають і кращі показники загальної акціонерної доходності, тобто кращі показники реалізації інтересів своїх акціонерів. Тому ми вважаємо, що доцільно вести мову саме про інтерес власників (інтерес в зростанні загальної акціонерної доходності), в якому знаходять свій прояв головні цілі діяльності компанії.

Потрібно також враховувати специфіку малого та середнього підприємництва, для якого дуже важливим є підтримання та зростання ринкової вартості своєї компанії. На відміну від менеджерів великих компаній, які у випадку, якщо їх компанія опиниться у складному становищі, можуть звільнитися та перейти на роботу до іншої, менеджери малих та середніх підприємств, значна частина з яких є одночасно і їх власниками, перебувають у принципово іншому становищі. Падіння вартості активів компанії, що є неминучим наслідком погіршення її становища, призводить і до

втрати суттєвого джерела доходів менеджерів. До того ж вони не в змозі перейти на роботу до іншої компанії так легко, як це можуть зробити їх колеги із великих корпорацій, оскільки, по-перше, вони не охоплені системою страхування на випадок звільнення, яка є досить широко розповсюдженою в великих компаніях, та по-друге, їх менеджерські знання та навички є цінними саме для малого та середнього бізнесу, управління яким за низкою параметрів (кадри, фінанси, маркетинг) суттєво відрізняється від управлінської практики у великих компаніях.

Підсумовуючи вищенаведене, можемо сказати, що міжнародний бізнес – це підприємницька діяльність, яка здійснюється компанією не лише в країні, де вона була заснована, а і за її межами, та спрямована на реалізацію інтересів її власників.

Розбіжності в дослідженні міжнародного бізнесу стосуються також і того, які саме види діяльності можна віднести до цієї сфери. Всі без винятку фахівці, які досліджують ті або інші питання міжнародного бізнесу, як це видно з матеріалів табл. 5.1, згодні з тим, що до нього входять, по-перше, зовнішня торгівля товарами та послугами, та по-друге, прями та портфельні інвестиції. Окремі автори додають ще логістику та транспортування, які, з нашої точки зору, є обслуговуючими, по відношенню до міжнародного бізнесу, видами діяльності.

Отже, ядром міжнародного бізнесу, його ключовими видами, є зовнішня торгівля та зовнішня інвестиційна діяльність, а до обслуговуючих операцій можна віднести консалтингову, логістичну, транспортну та інші операції, які спрямовані на забезпечення ефективності ключових видів діяльності міжнародного бізнесу, (рис. 5.3).

Розглянемо спершу місце, яке займають малі та середні підприємства в рамках ключових операцій міжнародного бізнесу. Найменш значну роль вони відіграють в якості суб'єктів зовнішньої інвестиційної діяльності. Її другорядне, у порівнянні із зовнішньоторговельною діяльністю, місце обумовлено наступними чинниками.

По-перше, оскільки фундаментальна мета підприємництва, втіленням духу якого як раз і є діяльність малих та середніх підприємств, полягає у реалізації інноваційних ідей засновника, який є також і керівником підприємства, то відволікання коштів на закордонні інвестиційні проекти, суперечить цілям підприємця. Підприємець іманентно зацікавлений у тому, щоб реалізувати власні інвестиційні проекти, а не витратити ресурси компанії на обслуговування цілей інших фірм. У випадку, якщо підприємець відволікається від того, що складає сутність його власного бізнесу, та починає займатися портфельними інвестиціями, то він перетворюється у звичайного інвестора або рантьє.

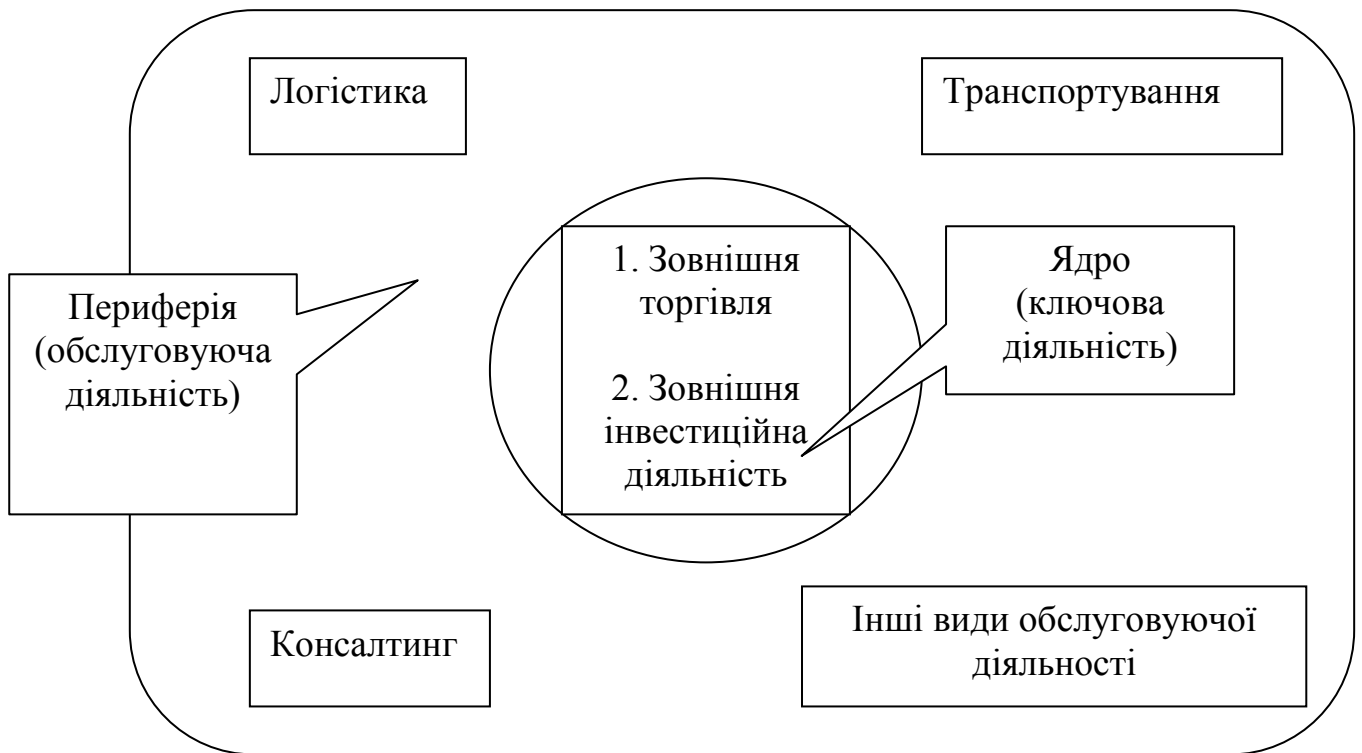


Рис. 5.3. Структура міжнародного бізнесу

По-друге, слід мати на увазі, що основною характеристикою ПІ є встановлення контролю над підприємством, в яке вкладаються кошти, що безпосередньо впливає з визначень ПІ, якого дотримується фахівці таких міжнародних організацій як Міжнародний Валютний Фонд, ЮНКАТД та ОЕСР. Так, у шостому виданні Керівництва до складання платіжного балансу, яке було видано МВФ у 2008 році (BPM6, IMF 2008), під ПІ розуміються такі

закордонні інвестиції, коли резидент однієї країни контролює (більше 50 відсотків голосів) або має значну ступінь впливу (від 10 до 50 відсотків голосів) на управління підприємством, яке розташоване в іншій країні [20]. Практично тотожним є визначення ППІ, яке наводиться в Деталізованому орієнтуючому визначенні прямих іноземних інвестицій, розробленим Організацією економічного співробітництва та розвитку у 2008 році. «Прямі інвестиції є видом міжнародних інвестицій, здійснених резидентом в одній країні (прямим інвестором) з метою реалізації своєї довготривалої зацікавленості в підприємстві (підприємстві-реципієнтови прямих інвестицій), яке є резидентом країни, відмінної від країни місцезнаходження прямого інвестора. Мотивацією прямого інвестора виступає встановлення довготривалих стосунків з підприємством-реципієнтом прямих інвестицій так, щоб прямий інвестор міг чинити істотний вплив на управління цим підприємством. Довготривала зацікавленість проявляється тоді, коли прямий інвестор володіє, принаймні, 10% голосуючих акцій» [21]. Отже, ППІ вимагають від інвестора необхідності витратити значні ресурси на контроль над діяльністю закордонного підприємства, що негативно впливає на його домашній бізнес.

По-третє, слід брати до уваги і проблеми з фінансуванням, які виникають перед малими і середніми підприємствами в тих випадках, коли вони вирішують реалізувати бізнес-проекти за кордоном. На даний час проведена значна кількість досліджень, в яких детально розглядаються проблеми фінансування, в тому числі і міжнародного бізнесу малих та середніх підприємств. Серед найбільш ґрунтовних розвідок на цю тему визначаються звіти та публікації Європейської Комісії [22], Світового Банку [23], Організації з економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) [24; 25], Комісії уряду США з міжнародної торгівлі [26; 27], Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) [28]. Окремо проблематика прямих іноземних інвестицій, які здійснюються малими та середніми підприємствами, досліджується в працях В. де Майсенері та Т. Клайеса [29],

Д. Смалбона [30], М. Светліча та А. Якліча [31], Дж. Роя і П. Банарджі [32] та інших.

Основний висновок, до якого приходять автори вищезазначених праць, полягає в тому, що малі та середні підприємства відчують серйозні проблеми (у порівнянні з крупними корпораціями) при отриманні зовнішнього фінансування своєї діяльності. Як інвестори на фондовому ринку, так і банківські кредитні інститути вважають надання фінансових ресурсів малим та середнім підприємствам більш ризикованим у порівнянні з великими компаніями. Такий підхід призводить до того, що навіть ті підприємства, які мають потенційно прибуткові інвестиційні проекти, не можуть їх реалізувати. Цей висновок стосується як підприємств, що ведуть свою діяльність в країнах з розвинутою економікою, так і тих, що функціонують в країнах із ринками, що розвиваються.

В-четвертих, слабка участь малих та середніх підприємств у прямих закордонних інвестиціях обумовлена, окрім причини, яку ми її виклали раніше, так і тим, що в сучасних умовах для втілення успішного інвестиційного проекту у таких сферах, як промисловість, будівництво, сільське господарство тощо потрібні значні кошти, які підприємство може відволікти від свого домашнього бізнесу на декілька років. Зрозуміло, що таке завдання не під силу малим та середнім підприємствам.

В-п'ятих, слід мати на увазі і те, що процедура прямого іноземного інвестування вимагає відповідного економіко-правового супроводження проекту на стадії його реалізації, для чого потрібно залучати відповідних експертів, чії послуги є дуже дорогими.

Результати дослідження інвестиційної активності 9,5 тисяч мікро-, малих та середніх підприємств 33 європейських країн, проведеного в 2009 році, переконливо свідчать про незначне місце прямих іноземних інвестицій в їх бізнесі. Так, лише 2% мікропідприємств протягом 2006-2008 рр. інвестували свої кошти в закордонні бізнес-проекти, для малих підприємств цей відсоток склав 6, а для середніх – 16. Для всіх же підприємств, які брали участь в

опитуванні, відсоток тих, які займалися прямими іноземними інвестиціями протягом цього періоду, склав 2% [33].

Досліджуючи процес прямого іноземного інвестування в світі, слід брати до уваги його особливості в країнах, що розвиваються. Вони, в першу чергу, пов'язані з залученням коштів діаспори, – громадян, які за походженням належать до нації, що населяють країну, проте, проживають за її межами.

Особливо характерним цей процес є для етнічних китайців, – так званих хуацяо. Практично всі експерти, які досліджують питання розвитку сучасного Китаю, виключно високо трактують роль хуацяо в успішному проведенні економічних реформ та стрімкому розвитку Китаю протягом останніх 30 років. Окрім власне інвестиційних коштів, важливу роль відіграли і такі аспекти, як обізнаність хуацяо з особливостями ведення бізнесу в країнах їх проживання та можливість забезпечити канали збуту продукції, яка виробляється на китайських підприємствах, на закордонних ринках. За розрахунками Дж. Роя та П. Банарджі протягом 80-х та 90-х років 20-го сторіччя від 50 до 60 відсотків всіх ПІІ до Китаю надходили від етнічних китайців, які проживали на Тайвані, в Гонконзі та Сінгапурі [32, р. 4]. При цьому вони були невеликими за обсягами (в середньому 2,4 млн. дол. США) та спрямовувалися до надзвичайно широкого спектру галузей економіки [34].

Залучення фінансових ресурсів діаспор для інвестування в економіку країн їх походження характерно також для інших країн. Зокрема, показовим є досвід низки країн Латинської Америки – Сальвадору, Домініканської Республіки та Еквадору, які спромоглися забезпечити приплив іноземних інвестицій від своєї діаспори за рахунок суттєвого скорочення транспортних та комунікаційних витрат [35]. Великі зусилля докладає уряд Індії для того, щоб кошти етнічних індійців могли бути інвестовані в економіку країни. За розрахунками фахівців більш ніж 4,6 млрд. дол. США можуть бути отримані від індійської діаспори для розвитку підприємництва в країні.

В результаті вищевикладеного ми можемо прийти до висновку, що місце малих та середніх підприємств в якості суб'єктів міжнародної інвестиційної діяльності в рамках міжнародного бізнесу є незначним (крім діаспорських інвестицій в Китай та деякі інші країни). Воно визначається не стільки потребами та можливостями самих підприємств до зростання за межі національних кордонів задля реалізації прибуткових інвестиційних проектів в інтересах своїх власників, скільки наявністю сприятливих факторів в зовнішньому національному та міжнародному бізнес-середовищі.

Наприклад, після розвалу соціалістичної системи господарювання в низці країн Європи та у Радянському Союзі дуже поширеними стали інвестиції в їх економіки з боку малих фірм Західної Європи та США, які, використовуючи політико-правовий хаос, притаманний в ті часи постсоціалістичним країнам, та нерішучість великих фірм, намагалися «зняти сливки», пропонуючи підприємцям нових держав надзвичайно привабливі, але водночас і надзвичайно ризиковані інвестиційні проекти.

Один із найгучніших скандалів пов'язаний з інвестиційним проектом по будівництву престижного мікрорайона "Дніпровська пристань" в м. Києві, який запропонувала будувати англійська компанія "Маритайм Девелопментс", замість якої виникла інша компанія – "Роялстоун Лімітед", «яка, як і перша, виявилась абсолютно фіктивною, такою, що не має за душею ні гроша. Її капітал обчислювався не мільйонами доларів, а 104 фунтами стерлінгів» [36].

Більш значною, ніж в сфері міжнародних інвестицій, є участь малих та середніх підприємств в міжнародній торгівлі товарами та послугами. За даними дослідників, які проаналізували міжнародну активність європейських підприємств, вони приймають достатньо активну участь в експортно-імпорتنій діяльності, більше чверті підприємств займаються експортом, а приблизно тридцять відсотків – імпортом (табл. 5.6).

Певним чином інша ситуація з експортно-імпортною діяльністю малих та середніх підприємств в США, які, у порівнянні із своїми європейськими колегами, є менш активними в міжнародному бізнесі.

Таблиця 5.6

Участь європейських підприємств (мікро-, малих та середніх) у міжнародному бізнесі (2006-2008 рр.) [39, р. 17].

| Форми участі у міжнародному бізнесі | Типи підприємств (% від кількості) | | | |
|--|------------------------------------|------|---------|---------|
| | мікро | малі | середні | загалом |
| Прямий експорт | 24 | 38 | 53 | 26 |
| Прямий імпорт | 28 | 39 | 55 | 29 |
| Закордонні інвестиції | 2 | 6 | 16 | 2 |
| Технологічне співробітництво | 7 | 12 | 22 | 7 |
| Субпідрядник для іноземної компанії | 7 | 11 | 17 | 8 |
| Наявність закордонних субпідрядників | 7 | 12 | 16 | 7 |
| Участь хоча б в одній із 6 форм міжнародного бізнесу | 43 | 58 | 73 | 44 |
| Загальна кількість компаній | 3253 | 3260 | 2967 | 9480 |

Так, згідно з даними національного опитування малих підприємств, проведеного в США в 2004 р. серед підприємств з кількістю працівників не більше 250 чол., лише 13 відсотків респондентів зазначили, що вони експортували товари або послуги протягом попередніх трьох років, що суттєво нижче, ніж активність європейських підприємств [37]. Проте, порівнюючи ці дані, слід мати на увазі, що у випадку з європейськими підприємствами враховується і частка операцій в рамках Європейського Союзу, що певним чином сприяє більш високим показникам їх експортної активності. Аналіз даних показує, що із збільшенням розміру компаній, зростає і їх експортно-імпортна активність. Так, на долю великих американських компаній у 2005 році припадало 86 відсотків експорту промислових товарів а європейських – 69 [38, р. XV].

Проте, якщо в обсязі міжнародній торгівлі МСП програють великим компаніям, то з точки зору кількості компаній, які займаються експортно-імпортними операціями, ситуація є кардинально протилежною. Так, із 238284 компаній, які в 2001 р. експортували свою продукцію за межі США, великі склали лише 3 відсотки, середні – 8, малі – 89 [40, р.16]. Значна частка малих та середніх підприємств серед фірм-експортерів виступає дуже

сприятливим фактором як для країни, де вони ведуть свій бізнес, так і для міжнародної економіки в цілому.

З однієї сторони, чим більше фірм в країні залучається до міжнародного бізнесу, тим вищою стає технологічний рівень виробництва та стандарти підприємницької діяльності в країні, оскільки високий рівень міжнародної конкуренції обумовлює виробництво продукції надзвичайно високої якості. Компанія-експортер, в свою чергу встановлює такі ж саме високі вимоги і до своїх постачальників, що сприяє підвищенню культури виробництва та запровадженню нових технологій протягом всього виробничого ланцюга.

З іншої сторони, зростання кількості експортних контрактів, значним фактором якого виступають операції саме малих та середніх компаній, не лише сприяє поширенню сучасних стандартів ведення бізнесу в країнах-імпортерах, але й дозволяє їм оснащувати свої підприємства сучасним обладнанням та запроваджувати нові технології більш економічним шляхом, ніж це було б можливе, якщо б їх контрагентами виступали лише великі корпорації. Треба також враховувати і те, що малі та середні компанії менш, ніж великі, схильні використовувати корупційні засоби досягнення сприятливих умов для отримання вигідних експортних контрактів, а отже, своєю діяльністю вони підтримують розвиток конкурентних засад економіки в країні-імпортері. Останнє, в свою чергу, позитивним чином впливає на формування сприятливого інвестиційного клімату та на приплив іноземних інвестицій.

Зазначимо основні бар'єри, з яким стикаються малі та середні підприємства при здійсненні експортних операцій. Основними серед них, за матеріалами відповідних доповідей ОЕСР та Комісії з міжнародної торгівлі уряду США, є наступні: нестача кваліфікованих кадрів; обмежений, у порівнянні з великими компаніями, доступ до фінансових ресурсів; слабка державна підтримка міжнародної активності; проблеми із отриманням ринкової інформації та побудовою каналів розподілу; проблеми із оформленням експортної

документації; дотримання стандартів та вимог до експортної продукції; незнайома практика ведення бізнесу за кордоном [40; 41].

Малі та середні підприємства використовують різноманітні засоби подолання вищезазначених проблем. Одним з них є субпідрядна діяльність. Виступаючи у якості субпідрядників, компанії постачають свою продукцію відомими фірмам, що позитивно впливає на її якість та зміцнення конкурентних позицій. Розвиваючи свій бізнес в рамках виконання субпідрядних контрактів, малі фірми згодом можуть самостійно вийти на міжнародний ринок. Ще одним засобом, який є в арсеналі малих та середніх підприємств для того, щоб вирішити, якщо не повністю, то принаймні частково, проблеми виходу на закордонні ринки, полягає у використанні непрямих каналів експорту товарів. Порівняння частки непрямого експорту в міжнародному бізнесі підприємств свідчить про те, що найбільшою мірою вихід на іноземний ринок за допомогою послуг фірм-посередників притаманний саме діяльності малих та середніх підприємств (див. табл. 5.7) [42].

Таблиця 5.7

Прямий експорт в міжнародному бізнесі малих, середніх та великих підприємств (окремі регіони, Китайська Народна Республіка та Україна)*

| Регіони світу та окремі країни | Частка підприємств відповідної категорії, які використовують прямий експорт | | |
|---|---|---------|--------|
| | малі | середні | великі |
| 1. Країни Південної Сахари | 2,53 | 10,51 | 28,94 |
| 2. Країни Південної Азії | 2,23 | 15,19 | 39,82 |
| 3. Країни Середнього Сходу та Північної Африки | 11,96 | 24,21 | 42,59 |
| 4. Країни Латинської Америки та Карибського басейну | 7,12 | 20,87 | 40,19 |
| 5. Країни Східної Європи та Центральної Азії | 12,74 | 23,61 | 40,97 |
| 6. Країни Східної Азії та Тихоокеанського регіону | 6,86 | 13,15 | 26,40 |
| 7. Китайська Народна Республіка | 2,78 | 11,53 | 28,90 |
| 8. Україна | 6,53 | 11,07 | 27,56 |

*Розроблено автором за даними опитування підприємств, яке проводилося експертами Світового Банку

Зазначимо також, що намагання малих та середніх підприємств отримати вигоди від міжнародної торгівлі, призводить, в умовах загострення міжнародної конкуренції, наявності недоліків в правовому регулюванні підприємницької діяльності та посилення глобалізаційних процесів, до того, що вони починають приймати участь у кримінальних експортно-імпортних схемах.

По-перше, підприємства-імпортери занижують митну вартість закордонної продукції, що призводить до вкрай негативних наслідків. Перш за все суттєво скорочуються надходження до бюджету. Не менш важливо і те, що такий «сірий імпорт» наносить дуже велику шкоду розвитку підприємництва в сфері реального бізнесу, оскільки дозволяє пропонувати місцевому споживачеві якісні товари за цінами нижчими, ніж на аналогічні товари місцевих підприємств.

Показовою є ситуація в легкій промисловості України, вироби якої займають лише 10% вітчизняного ринку. За підрахунками голови правління Українські асоціації підприємств легкої промисловості «Укрлегпром» В. Ізовіт, «офіційно в Україні продається тільки 13% всієї продукції на ринку легпрому» [43]. Таке становище стало можливим внаслідок нерівноправних умов оподаткували підприємств в сфері виробництва та торгівлі. Якщо підприємство-виробник має сплатити на 1 гривню заробітної плати близько 80 копійок внесків в соціальні фонди, то підприємець-імпортер, який працює на спрощеній системі оподаткування малого бізнесу, сплачує лише 200 грн. щомісячного податку. Необґрунтовані преференції торгівельно-посередницькому підприємництву стають, таким чином, ще одним бар'єром в розвитку підприємництва в реальному секторі економіки.

По-друге, активною є роль малих та середніх підприємств у міжнародній торгівлі фальсифікованими ліками, парфумерією, продуктами харчування, винами тощо. Поширеною є практика оформлення експортно-імпортних контрактів саме на малі підприємства, які, використовуючи корупційні зв'язки з представникам митниці та інших органів влади, з мінімальними ризиками завозять контрафактну продукцію на внутрішні ринки як розвинутих країн, так і країн, що розвиваються.

Опитування керівників 48 міжнародних компаній, яке було проведене Міжнародною Торговою Палатою у 2006 році, виявило, що в першій п'ятірці країн (загалом респонденти зазначили 53 країни), бізнес-клімат в яких сприяє порушенню прав інтелектуальної власності та виготовленню контрафактної продукції, знаходяться Китай, Росія, Індія, Бразилія та Індонезія. Україна займає десяте місце [44, р. 10]. Аналогічні висновки містяться і в матеріалах інших організацій, які досліджують проблеми виготовлення та торгівлі контрафактною продукцією, зокрема, в звіті за 2010 р. Міжнародного альянсу із захисту інтелектуальної власності, за даними якого Індія, Китай та Росія також входять в десятку країн, в яких ситуація з охороною прав власності є найбільш загрозливою [45].

Аналіз вищезазначених звітів та матеріалів інших організацій, які займаються проблемами виробництва контрафактної продукції, показує, що в рамках глобальних товарних потоків склалася та відтворюється стабільна модель виготовлення та експорту контрафактної продукції, важливе місце в якій займають малі та середні підприємства країн, що розвиваються. Такі підприємства обслуговують ринки всіх країн світу, але особливо небезпечними є поставки на ринки країн, що розвиваються, наприклад, з Китаю в Росію або Україну.

За малими та середніми підприємствами починає закріплюватися місце невід'ємного елементу світової торгівлі контрафактною продукцією, що вкрай негативно позначається на перспективах розвитку підприємництва в цілому. По-перше, банківські кредити починають спрямовуватися в торгівельну сферу, як таку, яка є менш ризикованою та більш прибутковою, ніж сфера виробництва, що призводить до все більшого технологічного відставання останньої від іноземних конкурентів. По-друге, перевага на ринках товарів іноземного виробництва призводить до формування негативного іміджу підприємницької діяльності, в якій більшість населення бачить не одну із рушійних сил розвитку економіки, а, навпаки, чинник, який стримує його. По-третє, деформується попит на кваліфіковані кадри, які більшою мірою

спрямовуються в сферу обігу, а не виробництва товарів та надання послуг. В-четвертих, штучно утворюється протиріччя між торгівельно-посередницьким та виробничим підприємництвом, що послаблює позиції підприємництва в цілому.

Таким чином, хоча, як і у випадку з інвестиційною діяльністю, міжнародна торгівля також знаходиться в руках великих компаній, проте, малі та середні підприємства зайняли в ній своє місце. Їх діяльність не лише слугує забезпеченню експортно-імпортних операцій великих компаній, а й має, в ряді випадків, не зважаючи на негативну роль у контрафактних експортно-імпортних операціях, цілком самостійне значення для розвитку міжнародної економіки.

Зроблені нами висновки відносно місця малого та середнього бізнесу в міжнародній торгівлі повною мірою узгоджуються з сучасними теоретичними підходами до її аналізу. Зокрема, мова йде про теорію технологічного розриву, засади якої були закладені англійським вченим М. Познером в 1961 р. та про так звану «нову теорію торгівлі», одним із засновників якої є Нобелівський лауреат П. Кругман, який на початку 80-х років використав принцип «економії на масштабі виробництва» для пояснення особливостей сучасних світових потоків товарів та послуг. Ці дві теорії спромоглися на базі дослідження як поведінки крупних компаній, які використовували ефект економії на масштабі виробництва (П. Кругман), так і фірм, які виробляли технологічно нові товари (М. Познер), пояснити фундаментальні чинники сучасної світової торгівлі.

Концепція технологічного розриву М. Познера, яка пізніше розвивалася в працях Р. Вернона, М. Сімолі, Л. Соете та ін., виходила з того, що одним із чинників міжнародної торгівлі є технологічні зміни, що виникають в якійсь одній галузі в одній з країн [46]. Ця країна отримує порівняльні переваги внаслідок того, що нова технологія дозволяє виробляти товари з низькими витратами. В разі створення та виводу на світовий ринок нового товару фірма-новатор протягом певного часу внаслідок отримання монопольного становища на торгівлю цим товаром отримуватиме додатковий

прибуток. В результаті технічних нововведень утворюється технологічний розрив між країнами, який поступово долається, оскільки інші країни починають копіювати нововведення країни-новатора.

Досягнення науково-технічної революції призвели до широкого впровадження у виробництво товарів нових технологій, які дозволяють створити гнучке виробництво, здатне оперативно реагувати на запити споживачів. Поруч з масовим великосерійним виробництвом стандартних товарів розповсюдження набули малі та середні фірми, які під тиском диференціації ринкового попиту здатні налагодити виробництво диференційованої продукції, якнайкраще задовольняючої різноманітні запити споживачів.

Невеликі за місткістю сегменти світового ринку, що виникають на основі диференційованого специфічного попиту, не вигідні для великих підприємств, які не зацікавлені в їх освоєнні. Дрібні форми виробництва, вузькоспеціалізовані і маневрені малі підприємства, які до того ж, як правило, краще знають свою клієнтуру і близькі до ринку, навпаки, адекватні диференційованому попиту та готові задовольняти вимоги окремих ніш на міжнародному ринку і здатні швидко змінювати свою спеціалізацію.

До такого ж висновку відносно ролі малого та середнього бізнесу у світовій торгівлі можна прийти, проаналізувавши «нову теорію торгівлі» П. Кругмана [47; 48]. Кругман, спираючись на "ефект масштабу", згідно з яким витрати на одиницю продукції знижуються з ростом обсягів виробництва, показав, що у міжнародній торгівлі закономірними є не лише товарні потоки, які пояснюються відносними перевагами у виробництві товарів, які існують у одних країн та відсутні у інших, але й товаропотоки подібних між собою товарів, якими торгують країни з однаковим рівнем економічного розвитку. За логікою П. Кругмана, за допомогою якої він побудував чітку економетричну модель міжнародної торгівлі, рушійними факторами сучасної світової торгівлі є, по-перше, «ефект масштабу», який супроводжує великомасштабне виробництво в крупних компаніях, та, по-друге,

схильність покупців до урізноманітнення набору товарів, який вони споживають. За рахунок дії першого фактору великі компанії різних країн починають спеціалізуватися на виробництві східних за своїми технічними характеристиками та дизайном товарів, які, проте, випускаються під різними торговими марками (орендами). Для реалізації «ефекту масштабу» ці товари мають реалізовуватися на світовому ринку. При цьому обмінюються однорідні товари, але інших торгових марок.

Для того, щоб спрацював принцип «ефекту масштабу», покупці в обох країнах мають прийняти модель споживання, в основі якої знаходиться штучне моральне старіння спожитих товарів. Саме це змушує споживачів орієнтуватися на технологічні новинки, лідерами яких є фірми, розташовані в різних країнах світу. Це відкриває дорогу монополістичній конкуренції серед малих та середніх підприємств, що виробляють диференційовану продукцію під запатентованими торговими марками. Оскільки в розвинутих країнах попит є вищим, а обсяг ринку є незрівнянно більшим, ніж у країнах, що розвиваються, то саме між ними і зростає товарообіг. Країни ж, що розвиваються, лишаються на периферії глобальних торгових потоків.

Отже, як з позиції теорії технологічного розриву, так і з позиції « нової теорії торгівлі », малі та середні підприємства займають своє, чітко визначене місце в міжнародній торгівлі товарами та послугами, яке дозволяє їм, не конкуруючи з великими компаніями, нарощувати обсяги виробництва та розвивати свій бізнес.

Розглядаючи місце малих та середніх підприємств у міжнародному бізнесі, слід окремо аналізувати його для трьох груп міжнародних економічних відносин:

- 1) між розвиненими країнами;
- 2) між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються;
- 3) між країнами, що розвиваються.

Малі та середні підприємства можуть займати незначне, помірне та суттєве місце в кожній зі сфер міжнародного бізнесу. Підсумовуючи вищевикладене, можна наступним чином визначити це місце (табл. 5.8).

Місце малих та середніх підприємств у ключових сферах міжнародною бізнесу

| Сфери міжнародного бізнесу | Міжнародний бізнес за участю малих та середніх підприємств | | |
|-----------------------------------|--|--|---------------------------------------|
| | розвинених країн з обох сторін | розвинених країн з країнами, що розвиваються | країн, що розвиваються, з обох сторін |
| 1. Зовнішня торгівля товарами | Помірне | Значне | Значне |
| 2. Зовнішня торгівля послугами | Помірне | Помірне | Помірне |
| 3. Прямі іноземні інвестиції | Незначне | Значне, помірне | Значне, помірне |
| 4. Портфельні іноземні інвестиції | Незначне | Незначне | Незначне |

Незважаючи на порівняно невеликі обсяги діяльності окремого малого чи середнього підприємства, сектор малого та середнього бізнесу відіграє надзвичайно вагому та помітну роль в соціально-економічному розвитку економічно розвинених країн та країн, що розвиваються.

У структурі сучасного міжнародного бізнесу малі та середні підприємства відіграють роль:

- 1) каталізатора конкуренції, швидко реагуючи на зміни у потребах споживачів;
- 2) джерела інновацій та модернізації багатьох аспектів господарської діяльності;
- 3) «експериментатора», реалізуючи можливості щодо нових форм ведення бізнесу та його експансії на нові ринки;
- 4) стримувача соціальної напруженості шляхом створення нових робочих місць;
- 5) індикатора рівня привабливості окремих галузей економіки та національного ринку загалом та ін.

Список використаної літератури та джерел

1. Гуревич А. Я. Средневековый купец/ А. Я. Гуревич // Личность и общество. - М.: Одиссей-1990., 1990. - С. 97-131. - [Электронный ресурс] - Режим

доступа: <http://monsalvat.globalfolio.net/rus/manifest/customs/gurevich-merchant/index.php>

2. Ван Вуй Кегуань Лішіде ченжень ціецзя де гунсянь (Об'єктивно, історично признавати внесок підприємців)/ Ван Вуй Кегуань// - Ду шу. - 2005. - № 1. - С. 25.
3. Кравченко В. А. Підприємництво та підприємницькі ризики./ В А Кравченко // Вісник Запорізького національного університету. – 2007 – № 1 – С. 70-79.
4. Small and Medium-sized Enterprise (SME) Promotion Law of the People's Republic of China. Adopted at the Ninth Session of the National People's Congress Standing Committee on 29 June 2002 - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sme.gov.cn/web/assembly/action/browsePage.do?channelID=1085219651116&contentID=1179226021071>
5. Liu Xiangfeng SME development in China: a policy perspective on SME industrial clustering (2007). - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eria.org/research/images/pdf/PDF%20No.5/No,5-2-China.pdf>
6. Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2000. - N 51-52. - ст.447. [зі змінами та доповненнями.] [Електронний ресурс]. // Верховна Рада України: [сайт]. - Режим доступу: - <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2063-4&p=1281352374581201>
7. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності» від 18.09.2008р. №523-VI // Верховна Рада України (ВВР). - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=523-17>
8. Robock S. H. International business and multinational enterprises. 3 rd ed. / S. H. Robock , K. Simmonds. - Homewood, Il.: IRWIN, 1983. - 777 p.
9. Панченко Є. Г. Міжнародний менеджмент./ Є. Г. Панченко // Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. - К.: КНЕУ, 2004. - 468 с.
10. Большой экономический словарь / Под общ. ред. А. Н. Азрилияна. - М.: Фонд "Правов. культура", 1994.-518 с.
11. Борисов А. Б. Большой экономический словарь./А. Б . Борисов. - М.: Книжный мир, 2003. - 895 с.
12. Международный менеджмент / Под ред. Пивоварова С. Э., Тарасевича Л. С., Майзеля А. И. - СПб: Питер, 2001. - 576 с.: ил. - (Серия «Учебники для вузов»).
13. International business: theory and practice. Riad A. Ajami, Karel Cool, G. Jason Goddard, Dara Khambata – M.E. Sharpe; 2 edition 576 pp. 2006.
14. International business: a global perspective Marios I. Katsioloudes, Spyros Hadjidakis – 2007 Elsevier Inc. - 705 p.
15. Daniels, J., Radebaugh, L., Sullivan, D. International Business: environment and operations, 11th edition. Prentice Hall. - 2007. - 832 p.
16. Joshi Rakesh Mohan International Business. - Oxford University Press, 2009.

17. Ямпольская Д., Зонис М. Классификация целей предприятия. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.inventech.ru/lib/management/management-0019/>
18. Боди З. Финансы./ Боди З., Мертон Р. - М.: «Вильямс», 2007. – 592 с.
19. The Three Tensions: Winning the Struggle to Perform without Compromise. By Dominic Dodd and Ken Favaro. Wiley, John & Sons. 2007 250 pages - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://books.google.com.ua/books?id=wrjgzR8knpkC&printsec=frontcover&hl=ru#v=onepage&q&f=false>.
20. Balance of payments and international investment position manual. - Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2009. 6th ed. 351 p. – P.100. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/pdf/bpm6.pdf>
21. OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment - 4th Edition - 2008 254. - p.10. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/dataoecd/26/50/40193734.pdf>
22. Supporting the internationalisation of SMEs - final report. European Commission Enterprise and industry directorate-general. - 2007. - 38 p. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/support_measures/internationalisation/report_internat_en.pdf
23. Doing Business 2010: Reforming Through Difficult Times. 2010 World Bank - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/documents/fullreport/2010/DB10-full-report.pdf>
24. OECD. SME and Entrepreneurship Outlook. - 2005.
25. Removing Barriers to SME Access to International Markets. OECD 2008 Paris France 2008. - 314 p. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oecdbookshop.org/oecd/index.asp?lang=en>
26. Small and Medium-Sized Enterprises: Overview of Participation in U.S. Exports. Investigation No. 332-509 January 2010 – 91 p. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.usitc.gov/publications/332/pub4125.pdf>
27. Small and Medium-Sized Enterprises: U.S. and EU Export Activities, and Barriers and Opportunities Experienced by U.S. Firms. Investigation. - No. 332-509. - July 2010. U.S. International Trade Commission – 314 p. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.usitc.gov/publications/332/pub4169.pdf>
28. Improving the competitiveness of SMEs in developing countries, The Role of Finance to enhance Enterprise Development. Enterprise Development Series (UNCTAD/ITE/TEB/Misc.3) 24/01/03, 156 Pages - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.unctad.org/Templates/Download.asp?docid=2873&lang=1&intItemID=2745>
29. SMES, FDI and financial constraints Wouter De Maeseneire and T. Claeys. EconPapers 2007-10-01 - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://econpapers.repec.org/scripts/redis.plex?u=http%3A%2F%2Fwww.vlerick>.

[be%2Fen%2F6551-VLK%2Fversion%2Fdefault%2Fpart%2FAttachment
Data%2Fdata%2Fvlgms-wp-2007-25.pdf;h=repec:vlg:vlgwps:2007-25](http://www.unwe.acad.bg/yearbook/2007/2.pdf)

30. David Smallbone Foreign direct investment and SME development: ыщю policy issues for transition and developing countries. Годишник на УНСС - 2007 г. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unwe.acad.bg/yearbook/2007/2.pdf>
31. Outward FDI from new European Union member states (first draft) Svetlicic M. and Jacklic A. Faculty of Social Sciences, University of Ljubljana Foreign Direct Investment In Europe – A Changing Landscape (CEEI 2006) – Edward Elgar publishing November 15, 2006 Oesterreichische National bank - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.oenb.at/de/img/svetlicic_paper_tcm14-49003.pdf
32. Jayanta Roy, Pritam Banerjee Attracting FDI from the Indian Diaspora/ Jayanta Roy// The Way Forward 2007 September - Overseas Indian Facilitation Centre Publications. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oifc.in/Uploads/MediaTypes/Documents/AttractingFDIFromIndianDiaspora.pdf>.
33. Internationalisation of European SMEs. Final Report. European Commission Enterprise and Industry Brussels 2010 – 125 p. – P.38 - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/support_measures/internationalisation/report_internat_en.pdf
34. Huang, FDI in China, Harvard Business School Note, President and Fellows of Harvard College – 2002.
35. Portes, Alejandro et al. Transnational Entrepreneur: The Emergence & Determinants of an Alternative Form of Immigrant Economic Adaptation Comparative Immigrant Enterprise Project, 2001 - Transnational Communities Programme Working Paper Series Edited by Ali Rogers. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.transcomm.ox.ac.uk/working%20papers/WPTC-01-05%20Portes.pdf>
36. Панкратов П. Тайная жизнь мэра./ Панкратов П.// Часть 1. - 08.12.2003 16:45 Украина криминальная. -[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cripo.com.ua/?sect_id=2&aid=1699
37. National Small Business Poll International Trade Volume 4, Issue 1 Washington, 2004 32 p. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.411sbfacts.com/files/internationalTrade.pdf>
38. Small and Medium-Sized Enterprises: U.S. and EU Export Activities, and Barriers and Opportunities Experienced by U.S. Firms. Investigation No. 332-509. July 2010. U.S. International Trade Commission – 314 p. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.usitc.gov/publications/332/pub4169.pdf>
39. Internationalisation of European SMEs. Final Report. European Commission Enterprise and Industry Brussels 2010 – 125 p. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/support_measures/internationalisation/report_internat_en.pdf

40. Removing Barriers to SME Access to International Markets. OECD 2008 Paris France 2008 314 p. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecdbookshop.org/oecd/index.asp?lang=en>.
41. Small and Medium-Sized Enterprises: U.S. and EU Export Activities, and Barriers and Opportunities Experienced by U.S. Firms. Investigation No. 332-509. July 2010. U.S. International Trade Commission – 314 p. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.usitc.gov/publications/332/pub4169.pdf>
42. Розраховано за матеріалами опитування підприємств, яке проводиться Світовим Банком. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.enterprisesurveys.org/custom/Default.aspx>
43. Білоусова Н. Нелегка доля «легенької» промисловості./ Н. Білоусова // День, 2010 9 червня - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.day.kiev.ua/298419#>
44. The BASCAP Global Survey on Counterfeiting and Piracy and the Survey Findings Report. 29, January 2007 - International Chamber of Commerce. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.iccwbo.org/uploadedFiles/BASCAP/Pages/BASCAP%20Survey_%20Final%20Report_29%20January07.pdf
45. Дивись звіт International Intellectual Property Alliance 2010 Special 301 Report. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.iipa.com/2010_SPEC301_TOC.htm:
46. Детальніше про основні положення теорії технологічного розриву див. М. Cimoli, L. Soete A generalized technology gap trade model. Economic Appliquee, tome XLV, 1992, N.3, p. 33-54 - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://arno.unimaas.nl/show.cgi?fid=3564>.
47. Детальніше про основні положення «нової теорії торгівлі» див. роботи: Krugman P. [Increasing returns, monopolistic competition, and international trade](#)./ P. Krugman// Journal of International Economics 1979. - 9, pp. 469–79. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.princeton.edu/pr/pictures/g-k/krugman/krugman-increasing_returns_1978.pdf.
48. Krugman P. [Intra-industry specialization and the gains from trade](#)./ P. Krugman // Journal of Political Economy 89, pp. 959–73. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.econ.iastate.edu/classes/econ655/Lapan/Readings/Intraindustry%20Specialization%20and%20the%20Gains%20from%20Trade%20Krugman.pdf>

Розділ 6

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛИХ І СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасна структура виробництва на малих і середніх підприємствах в цілому менш однорідна, ніж на великих підприємствах. На малих і середніх підприємствах (МСП) головну роль відіграє одиничне виробництво, орієнтоване на покупця (це відноситься і до послуг), і дрібносерійне виробництво. Тому розглянемо тільки ті аспекти, які в першу чергу мають відношення до МСП всіх типів.

Перш за все, необхідно відзначити те, що важливо для всіх МСП: виробництво на МСП повинне бути економічним і продуктивним. Економічність є основоположним принципом будь-якої господарської діяльності. Якщо для досягнення максимального прибутку в повному обсязі використовуються вже наявні чинники виробництва, наприклад, продуктивність устаткування, то говорять про принцип максимізації. Якщо ж запланований прибуток досягається при мінімальному використанні чинників виробництва, то тоді говорять про принцип мінімізації.

Принцип економічності на практиці відображається в показниках економічності. На противагу рентабельності економічність визначається шляхом зіставлення прибутку не з капіталом, а з необхідними для її отримання витратами. Наприклад, при витратах в 1000 одиниць прибуток склав 1200 одиниць. Економічність складе у такому разі 1,2. Якщо при тому ж рівні витрат одержаний прибуток складає 1300 одиниць, то економічність зростає до 1,3. Іншим варіантом визначення економічності може бути розрахунок співвідношення між фактичними і плановими витратами; він дає уявлення про те, якою мірою вдалося не вийти за межі запланованих витрат. Економічність є одним з показників продуктивності (у грошовому численні). Вищенаведене співвідношення відіграє головну роль у виробництві. Кожен

виробничий процес повинен бути підданий перевірці на економічність.

Технічний варіант економічності (згідно з першим варіантом) – продуктивність. Це – кількісне співвідношення між отриманим результатом і виробничими витратами. Продуктивність визначається співвідношенням між обсягом виробленої продукції і витратами з розрахунку на одиницю виробничого устаткування, на одного працівника або один підрозділ. Коли ми говоримо про економічність, то перш за все маємо на увазі чинники виробництва. Взагалі, будь-яке підприємство комбінує чинники виробництва з урахуванням принципу економічності і при дотриманні фінансового балансу. На процес використання чинників виробництва, дотримання фінансової рівноваги і економічність прямий вплив має управління підприємством. З іншого боку, від самого підприємства не залежить, чи існує воно в умовах вільної ринкової економіки (приватна власність, можливість самому ухвалювати рішення), або в умовах планової економіки. Рамкові умови його існування вже більш-менш задані. На відміну від ринкової економіки, в умовах планової економіки рішення про те, яким чином слід використовувати чинники виробництва, щоб задовольнити потреби людей, приймаються зверху. Принцип економічності і необхідність дотримання фінансової рівноваги однаково важливі як для планової, так і для вільної ринкової економіки. Але в умовах останньої рішення про те, як слід використовувати чинники виробництва, приймає кожен господарюючий суб'єкт самостійно, через механізм попиту і пропозиції. Цей принцип припускає одночасне досягнення максимальної вигоди для покупця і максимального прибутку для підприємства. Завдяки тому, що господарюючі суб'єкти в умовах ринкової економіки володіють свободою вибору, тут можна чекати більш економічного витрачання наявних резервів, ніж в умовах планової економіки. Класичні чинники виробництва поділяються на землю, труд працівників, капітал (засоби виробництва, устаткування, матеріали) і додаткові чинники (послуги, невідчужувані засоби, страхування, транспортні послуги, нематеріальні фактори, вільні

ресурси, патенти, ліцензії). Останнім часом повноправним чинником виробництва є інформація. Отже, виробництво – це використання названих чинників для виробництва продукту. Йдеться також про належне планування, управління і контроль за виробництвом, а також про вибір засобів для досягнення виробничої мети. Виробничими цілями є кількість і якість вироблюваної продукції і визначення термінів її виробництва, оптимальних з точки зору економічності.

Сьогодні все більше продуктів і зі все більшою швидкістю одночасно поступають на ринок. Відповідно зростає значення чинника часу і виникає необхідність розширення асортименту вироблюваної продукції. В зв'язку з цим слід зазначити, що технічний термін служби багатьох продуктів по суті залишився на тому ж рівні. Сучасний телевізор служить так же довго, або трохи довше за той телевізор, який був випущений 30 років тому. Тільки тепер телевізорів виробляється більше. Обидва явища, а саме вся більша кількість продукції, що одночасно поступає на ринок, і те, що залишився незмінним її технічний ресурс, роблять зростаючий вплив на ринок і на можливості виробництва реагувати на його запити. Це можна було б виразити таким чином: не сильні перемагають слабких, а швидкі перемагають неквапливих. Для того, щоб стати швидким, одним із способів є ефективне планування виробництва.

Планування виробництва можна в цілому поділити на три етапи:

1 етап. Планування програми виробництва

2 етап. Планування підготовки виробництва

3 етап. Планування виконання виробничої програми

Першим етапом виробничого планування є планування програми. Воно дає відповідь на питання, що і в якій кількості повинно бути вироблено. Тут існує точка поєднання виробництва з маркетингом і питання треба поставити так: яка продукція (вироби, групи виробів, послуги) повинна бути запропонована ринку? Планування програми виробництва, у свою чергу, встановлює, які продукти і в якій кількості повинні бути вироблені на додаток до тих, що вже є. Паралельно йдеться про те, чи може бути виконана цільова установка маркетингу, і якщо так, то яким чином. Інакше кажучи, цілі

планування програми співпадають з найважливішою метою маркетингу і політикою підприємства. Зокрема, вони залежать від того, яку стратегію вибрала фірма для просування своєї продукції на ринок. Класичним засобом визначення цієї стратегії є матриця «продукт-ринок», в якій містяться варіанти вибору на користь нових або наявних товарів, нових або наявних ринків. При цьому можливі чотири види стратегії.

При першій стратегії (освоєння ринку) в центрі уваги знаходиться вже наявний ринок і наявні товари. Щоб добитися тут подальшого зростання, необхідна інтенсивніша обробка ринку. Другий варіант (розвиток продукту) припускає розробку нових продуктів і спробу збуту їх на колишніх ринках. На противагу цьому, при третьому варіанті (розвиток ринку) старі продукти продаються на нових ринках. Цей варіант переважає в тому випадку, якщо колишні ринки вже насичені і подальше зростання можливе лише на нових ринках. Четвертий і останній варіант (диверсифікація) припускає пошук зовсім нових ринків для абсолютно нових продуктів.

| | | Продукти | |
|-------|-------|------------------|---------------------|
| | | старі | нові |
| Ринки | нові | 3.Розвиток ринку | 4.Диверсифікація |
| | старі | 1.Освоєння ринку | 2.Розвиток продукту |

Рис. 6.1. Матриця «продукт – ринок» [4, с. 157]

Відомо, що як асортимент продуктів в МСП, так і вже освоєні ними ринки не цілком однорідні. Наприклад, столяр може поділити свою продукцію по видах (устаткування кухонь, внутрішня обробка, меблі, обробка вікон, обробка магазинів і тощо), а ринок по сегментах споживачів (суспільні фонди, фірми, приватні замовники) і відповідним чином позиціонувати її в матриці. Відповідно до результату він і вибирає для себе перспективні ринки. Інший спосіб систематизації, що став популярним, поєднує розширення ринку і відносну частку ринку. На його основі можна зробити висновок про

можливості просування продукції на ринок і визначити можливу стратегію.

| | | | |
|-----------------|-----------|--------------|-------------|
| | | Частка ринку | |
| | | низька | висока |
| Зростання ринку | значний | 3.Wildcats | 4.Stars |
| | незначний | 1.Dogs | 2.Cash-Cows |

Рис. 6.2. «Портфельний аналіз» [4, с.157]

Товари в графі 1 мають позначення «dogs» («собаки»). Це товари, що не відповідають вимогам ринку. Зрозуміло, що такі товари, по можливості, повинні бути зняті з виробництва. Товари, які в порівнянні з іншими товарами не відрізняються особливими достоїнствами, але обіцяють хороший збут, мають позначення «cash-cows» («дійні корови»; графа 2). Судячи з назви, передбачається, що ці товари слід якомога довше «доїти». «Stars» («зірки»; графа 4) – це ті товари, які високо оцінюються як відносно частки ринку, так і відносно зростання ринку. Безумовно, такі продукти слід всемірно удосконалювати і швидко просувати на ринок. Менш ясна нормативна стратегія відносно товарів в графі 3 - «wildcats» («дикі кішки»). Це товари, реалізація яких пов'язана з відомим ризиком. Матриця не дає однозначної відповіді на питання, яка стратегія тут переважає.

При використанні даної матриці у МСП часто виникають проблеми з поняттям «частка ринку». Із-за невеликих розмірів і неясних уявлень про своє положення на ринку в цілому вони не можуть правильно оцінити свою частку ринку. Допомогти тут можуть максимально чітка оцінка ринку і спостереження за діями конкурентів. Власний потенціал зіставляється в цьому випадку з місткістю ринку в цілому. Щоб стать «дійною коровою» або «зіркою», зовсім не обов'язково мати дуже високу частку ринку. Часто так само не просто дати визначення зростанню ринку. Тут треба просто поставити собі питання, наскільки успішним було просування товару на ринку і які його шанси в майбутньому. Замість

зростання ринку можна говорити про конкурентоспроможність товару. Вищенаведена матриця в спрощеному варіанті виглядає так.

| | | | |
|----------------------|--------|---------------------------------|-------------|
| | | Частка ринку у власному обороті | |
| | | низька | висока |
| Перспективи на ринку | хороші | 3.Wildcats | 4.Stars |
| | погані | 1.Dogs | 2.Cash-Cows |

Рис. 6.3. Варіант «портфельного аналізу» [4, с.158]

Тут зіставляються перспективи на ринку і частка окремого продукту в обсязі реалізації. Позначення «cash-cows», «dogs» і тощо, можуть бути збережені, оскільки принцип розподілу стратегій по графах залишається по суті тим же.

Іншою проблемою стратегічного планування є питання про те, яким повинне бути виробництво: орієнтованим на замовлення покупців (make-to-order) або на подальше зберігання (make-to-stock), тобто незалежним від надходження замовлень. Простої відповіді на це питання не існує. Поза сумнівом, проте, що для МСП типовим є принцип make-to-order. Його перевага полягає в знятті ризиків, пов'язаних зі зберіганням (чи можна буде продати всю кінцеву продукцію, що знаходиться на складі?), а також в економії витрат на проведену про запас продукцію. Недоліком такого типу виробництва є, безумовно, збільшення термінів постачань.

При плануванні програми виробництва виникає також питання, наскільки заплановані до випуску товари близькі один одному відносно збуту, матеріалів і технології виробництва. Перевагу, звичайно, слід віддати тим продуктам, які проводяться за допомогою однієї і тієї ж техніки, позиціонуються на одних і тих же ринках або виготовляються з одних і тих же матеріалів. Отже, після ухвалення стратегічного рішення за виробничою програмою потрібно чітко визначити: а) які продукти, що випускалися, в якій кількості і протягом якого часу, необхідно виробляти і надалі; б) які з товарів слід модифікувати і який повинен бути обсяг вироблюваної продукції; в) які з колишніх продуктів повинні бути виключені і як це

вплине на виробництво; д) які нові продукти, в якій кількості і протягом якого часу слід випускати?

При плануванні підготовки виробництва визначається, які ресурси необхідні для здійснення виробництва. Традиційно до чинників виробництва відноситься і труд працівників підприємства. Як правило, на МСП частка і значення труда працівників вища, ніж на великих підприємствах, де використовується потужне устаткування при відносно невеликій кількості працівників. Відповідно до цього для МСП наявність добре навчених і мотивованих на високі показники співробітників, щонайменше, також важлива, як і наявність устаткування і програми виробництва. Питання інвестицій також входить в коло проблем планування при підготовці виробництва. А також важливим є питання про заготівлю матеріалів, підготовку засобів виробництва і додаткових ресурсів.

На стадії підготовки слід вирішити, що виробляти самим підприємством і що в будь-якому випадку краще купити. На професійній мові це рішення називається «Make-or-Buy», тобто «зроби або купи». Один з варіантів стратегії «Make-or-Buy», який в даний час застосовується досить часто, полягає в тому, що власними силами виробляються лише ті продукти, які мають велике стратегічне значення, або ж продукти, виробництво яких або вимагає невеликої кількості субпостачальників, або не вимагає їх зовсім. Треба зазначити, що цю стратегію багато застосовують великі підприємства. Все менше продуктів виробляється власними силами. Великі підприємства зосереджуються на своїй так званій основній компетенції і все більшою мірою стають координаторами послуг, що купуються. За такого напрямку розвитку у МСП, як субпостачальників, з'являється можливість виступати компетентними партнерами, що пропонують нові розробки. Те, що великі підприємства все менше виробляють самі і все більше купують, позначається найпозитивнішим чином на тих фірмах, що забезпечують їх своєю продукцією. Таким чином, завдяки стратегії «Make-or-Buy» визначається, що повинно бути вироблено, а що куплено.

Підготовчим етапом виробництва є закупівлі. Можливості цього етапу значною мірою недооцінені. Класичний чинник успіху тут – встановлення низьких цін. Можна також зазначити, що прибуток знаходиться в закупівлях. Коли потенціал раціоналізації виробництва повністю вичерпаний, а підвищення ціни на продукцію, що реалізовується на ринку, все важче добитися, багато фірм схильні розглядати закупівлі як єдину можливість підвищити прибутковість. З іншого боку, якщо підприємство починає економити на закупівлях, то зростає тиск на субпостачальників, у тому числі і на МСП в їх функції продавця. Таким чином, сучасні тенденції в області закупівель можуть позначитися на діяльності МСП як позитивно, так і негативно.

Іншим завданням, що поступово висувається на перший план, є істотне скорочення відведеного на закупівлі часу. Часто терміни закупівель певного устаткування стають слабким місцем виробництва. Якщо цей період часу вдається скоротити, то і весь час, потрібний на виробництво продукту, може бути істотно зменшений. Необхідність поступового скорочення термінів закупівель, безумовно, впливає на господарську діяльність провідних підприємств. Від постачальників чекають, з одного боку, поповнення запасів на складі, з іншого боку, вони повинні радикально скорочувати терміни виробництва. Отже, при закупівлях важливо, щоб ціни були якомога нижчими, а терміни виробництва продукції – якомога коротшими. Це стосується, перш за все, необхідних матеріалів і устаткування.

За фазами планування виробничої програми і планування підготовки виробництва йде третя фаза – фаза планування виробництва, коли визначаються необхідні технологічні процеси. Технологічні процеси можуть бути класифіковані, наприклад, за ступенем механізації (ручні, механізовані, автоматизовані), за технічними критеріями (процеси різки, нанесення покриття), за просторовими і тимчасовими критеріями і за структурою виробництва (майстерня або поточне виробництво) або по виробленій кількості (по вазі, сортах, серіях, а також одиничні вироби). Ми тут не

зупинятимемося на технологічних процесах, які є дуже різноманітні в різних галузях виробництва.

Планування виробничого процесу може бути деталізовано з допомогою ПУВ (PPS; планування і управління виробництвом). В практичній сфері воно може здійснюватися за допомогою електронної обробки даних. Початковою базою є так звані банки основних даних. Вони містять інформацію про замовників, постачальників, деталі, специфікацію і робочі графіки. На основі цих даних визначається оптимальний процес виробництва. При ПУВ актуальні дві тенденції. Одна вимагає реорганізації ПУВ у бік концентрації зусиль на деталях якогось певного типу або на конструктивних вузлах. Це дозволяє спростити управління виробничими процесами і планування виробництва в цілому. Інша вимагає тіснішої прив'язки постачальників і замовників до процесу ПУВ (у цьому випадку говорять про «ПУВ уздовж всього ланцюжка "постачання-виробництво»»). Система ПУВ неодноразово піддавалася критиці ще в процесі її розробки. Це стосується, наприклад, такого показника, як тривалість виробничого циклу. Відомо, що завдання скорочення тривалості циклу ніяк не узгоджується із завданням повного завантаження потужностей. Системи ПУВ дуже «чутливі»: невеликі зміни в початкових даних можуть привести до істотних змін в плануванні. При частому оновленні або модифікації продуктів і виробничих процесів системи ПУВ втрачають свої адаптаційні можливості. Чим би не закінчилася дискусія про ПУВ, очевидно, що в загальному плані такі системи мало придатні для одиничного і малосерійного виробництва і тому особливого інтересу для МСП не представляють. Разом з тим вони можуть виявитися важливими для МСП в їх функції постачальників тих фірм, які ці системи використовують.

CIM («Computer Integrated Manufacturing» – «комп'ютеризоване виробництво») – це поєднання принципів планування організації і економіки виробництва (ПОЕ) і технічного планування і управління виробництвом. Елементи CIM представлені в таблиці 6.1.

Класифікація елементів СІМ [4, с.167]

| | | |
|-----|----------------------------------|--|
| CAD | Computer Aided Design | Комп'ютеризоване проектування |
| CAM | Computer Aided Manufacturing | Комп'ютеризоване виробництво |
| CAP | Computer Aided Planning | Комп'ютеризоване планування |
| CAQ | Computer Aided Quality Assurance | Комп'ютеризований контроль якості |
| CAx | | Загальне поняття для усіх видів «Computer Aided» |
| BDE | | Обробка інформації |

Досвід застосування СІМ показує, що без докорінної реорганізації процесів на підприємстві виробниче планування і управління виробництвом поступово втрачають свою гнучкість.

Після того, як ми ознайомилися з трьома етапами планування виробництва, охарактеризуємо сучасні теорії виробництва і їх значення для МСП. Останнім часом такі відносно нові теорії виробництва, як «Lean Production», «Just-in-Time» і тощо, обіцяють вирішення багатьох проблем. Вони припускають, серед іншого, скорочення числа постачальників і тіснішу співпрацю з постачальниками, що залишилися. Це підвищує вагу МСП як постачальників великих підприємств. Тобто передбачається, що МСП не просто виступатимуть як субпостачальники, а стануть партнером замовника, інтегрованим у ланцюжок «закупка – виробництво», який зберігає свою автономність. Існування малого підприємства буде під питанням, якщо замовник змінить свою стратегію або перейде до іншого, вигіднішого для себе постачальника. Тому МСП важливо розробляти продукцію для декількох замовників – тим самим зменшується залежність, а разом з нею і ризик.

При аналізі сучасних підходів видно, що на великих підприємствах з їх допомогою можна досягти лише приблизно тих же показників, що і на добре організованих МСП. Метою сучасних підходів є гнучкість, оперативність, швидкість, прозорі і менш складні процеси, прості організаційні структури, не забюрократизована підприємницька діяльність тощо. Можна навіть сказати, що деякі нові ідеї з'явилися завдяки відомим структурним

недолікам великих підприємств. Але якщо ці концепції були розроблені спеціально для великих підприємств, щоб використовувати на них переваги МСП, то чим, власне кажучи, вони можуть бути корисні для останніх?

Прикладом тут може служити реінжиніринг. Його завданнями є перегляд всіх існуючих на підприємстві процесів, концентрація на головних напрямках, цілісне, панорамне бачення проблем і системний характер діяльності. Звичайно, всі ці цілі можуть бути прикладені і до МСП. Але тільки процеси на МСП простіші і краще оглядові; завдяки невеликим розмірам підприємства швидко стає ясно, які процеси відіграють у виробництві головну роль. Панорамне бачення також властиве МСП більшою мірою, чим великим. Сучасні методи націлені на досягнення великими підприємствами тих переваг, якими вже володіють МСП. І навпаки, зі збільшенням розміру підприємства зростає складність переплетення виробничих процесів і виникають проблеми.

Сучасне постіндустріальне суспільство все більш стає інформаційним, а розвинена ринкова економіка доповнюється мережевою інтернет-економікою. Поняття «інформаційне суспільство» або «інтернет-економіка» свідчать про зміни, в основі яких знаходяться технічні інновації, і які корінним чином змінюють економічне і соціальне життя. Все це впливає на внутрішньовиробничі процеси, структуру підприємства, на його кадрову політику і на ринкову стратегію.

МСП не зможуть ізолюватися від інформаційного суспільства і інтернет-економіки. І чим раніше вони перетворять свою інформацію в цифрову форму і почнуть застосовувати в своєму інформаційному менеджменті нові технології, тим стійкіше вони себе відчуватимуть у сучасній економіці. Залишитися в стороні від технічного і суспільного прогресу не зможе ні споживач, ні підприємець, ні ремісниче підприємство, ні тим більше суперсучасні компанії. Підприємці завжди діють в якомусь суспільному і економічному середовищі і тому повинні враховувати бажання і потреби своїх клієнтів, витримувати конкурентну боротьбу, знаходити нові товари,

нові ринки, нових покупців, щоб успішно вести свій бізнес і забезпечити своєму підприємству процвітання. Вони повинні вирішити для себе, що краще: старатися не помічати цих процесів, або ж, навпаки, активно в них брати участь.

Безумовно, МСП і раніше мали справу з інформацією, обробляли і використовували її стосовно своїх завдань. Сама по собі інформація, будь це відомості про клієнтів, адреси постачальників або дані про товарні запаси на складах, дані бухгалтерського обліку або графіки виробничих процесів, залишилася тією самою, неважливо, чи міститься вона на картках в картотеці, на кресленнях, чи записана олівцем в блокноті або зберігається в пам'яті комп'ютера. Що змінилося з появою нових технологій – так це способи і методи поводження з цією інформацією. Отже, нові можливості, що надаються інформаційними технологіями, роблять весь зростаючий вплив на МСП по наступних позиціях:

- інформаційна готовність: активізується діяльність співробітників по отриманню, обробці і передачі інформації;
- інформаційний потенціал: зростає кількість і поліпшується якість всієї актуальної і потенційної внутрішньої і зовнішньої інформації і всіх внутрішніх і зовнішніх джерел інформації, тобто запасу всіх відомостей, на основі яких підприємство ухвалює рішення;
- інформаційна основа: продуктивнішими і одночасно дешевшими стали мережева структура, апаратні засоби, програмне забезпечення, а також методи, інструменти і системи обробки інформації.

Оптимально організувати роботу з інформацією на великих підприємствах складніше, ніж на МСП, оскільки на перших знання розподілене по багатьох підрозділах. Тому на великих підприємствах інформаційному менеджменту вже давно приділяють належну увагу. На МСП він поки не придбав такого значення із-за оглядовості всіх структур. Проте, такі особливості МСП як невеликі розміри і оглядовість перестали бути їх перевагами з появою сучасних інформаційних технологій і комунікаційної техніки. Завдяки цим

технологіям робота з інформацією і на великих підприємствах набула гнучкішого, відкритого і швидкого характеру. У свою чергу, це примушує МСП ширше використовувати нові технології і приділяти більше уваги інформаційному менеджменту. Той, хто в інформаційному суспільстві знає про ринок більше, ніж конкурент, тобто випереджає інших у сфері інформаційних технологій, той і має всі переваги.

Завдяки Інтернету МСП вони можуть у будь-який час і в будь-якій точці світу:

- швидко, зручно і з невеликими витратами посилати один одному письмові повідомлення;

- рекомендувати своє підприємство, його продукцію і послуги, займатися маркетинговими дослідженнями, шукати співробітників, пропонувати свої послуги;

- встановлювати ділові зв'язки, продавати і купувати товари і послуги і навіть проводити прямі розрахунки;

- одержувати і пропонувати інформацію, дані, зображення, звукову інформацію (економлячи місце і витрати на її зберігання), тобто мати доступ до величезної уявної бібліотеки, відеотеки або фонотеки або надати іншим свій масив даних;

- оновлювати свій набір інформації, вносити в нього зміни, стирати непотрібну інформацію, за допомогою поперечних зв'язків розширювати і доповнювати цей набір;

- за допомогою контактних формулярів одержувати у відповідь повідомлення (інтерактивний зв'язок) у вигляді рекламацій, зауважень, питань, замовлень тощо.

Поки користування Інтернетом в значній мірі визначається розмірами підприємства. Чим більше співробітників, тим інтенсивніше використовується Інтернет. Якщо МСП діють тільки на своєму обмеженому регіональному ринку і мають традиційну добре налагоджену структуру маркетингу, то вони часто не випробовують потреби у Всесвітній мережі. Інтернет розвивався стихійно і має зараз децентралізовану структуру. Центральні регулюючі органи займаються тільки стандартизацією технічних специфікацій

(протоколи пересилки) і привласненням імен доменам. Наприклад, у Швейцарії це www.nic.ch, у Німеччині – www.nic.de, в Австрії – www.nic.at. Інших регулюючих органів і централізованих списків фірм, користувачів не існує. Щоб в мережі було легше орієнтуватися, були організовані пошукові служби, що живуть за рахунок реклами. Наприклад, www.altavista.com, www.lycos.com, www.hotbot.com, www.yahoo.com, спеціально для Швейцарії – www.search.ch [5].

Галузеві об'єднання і союзи, засновані на спільності інтересів (як правило, в межах однієї країни), організують свої власні інформаційні пули і так звані «electronic malls», які, іноді за платню, надають послуги своїм членам. Деякі приватні особи, університети або урядові установи ведуть інтернетні телефонні книги з самих різних питань. Всі ці організації намагаються стримати і ввести в якесь русло потік інформації і таким чином вирішити одну дуже важливу проблему, пов'язану з Інтернетом: де і як можна знайти в даних (часто абсолютно непотрібних і нецікавих), відповідь на поставлене питання або рішення якоїсь проблеми.

Інтернет змінює поведінку на ринку, впливає на процеси продажу, покупки і збуту. Вже давно існує електронна комерція («Electronic Commerce», скорочено «E-commerce»). На Web-сайті фірми-виробника (названому також «Electronic Warehouse») пропонуються товари і послуги; покупець замовляє і оплачує їх в режимі on-line за допомогою кредитної картки або через спеціальні системи розрахунку. Інформація (наприклад, наукові публікації), програмне забезпечення або певні послуги можуть також посилатися в оперативному режимі, але можуть надаватися і поштою, і через кур'єрську службу.

Завдяки цим новим технічним можливостям потенційний ринок для МСП істотно розширився. Через Інтернет вони можуть пропонувати свої товари і послуги всюди, всім і прямо зараз. Звичайно, потрібно бути готовим до того, що доведеться перевіряти і порівнювати величезну кількість пропозицій. Торгівля через Інтернет – це не просто нова або оновлена стара форма пересильної торгівлі. Річ у тому, що пропонуються не тільки товари, але і

послуги: страхування, резервування авіаквитків, номерів в готелях, оренда автомобілів або операції з цінними паперами і Інтернет-банкінг. Навіть муніципальні органи поступово починають використовувати Інтернет: це декларування податків, продовження терміну дії паспортів або довідки загального характеру.

Завдяки можливостям Інтернету способи представлення нових товарів стали абсолютно іншими. Наприклад, перш ніж купити лазерний диск, його можна програти; нове плаття можна надіти на віртуальну модель, нові меблі розставити в квартирі кібера; на очах споживача в оперативному режимі можуть бути прораховані декілька видів або опцій страхування. Інтернет сприяє виходу ринків з регіональних і національних рамок. Це стосується, наприклад, договорів страхування, які завдяки Інтернету можуть тепер заключатися і за кордоном, та відкриття рахунків в зарубіжних банках. Покупці автомобілів можуть дізнатися як в національному, так і в міжнародному банку даних, у якого продавця є на складі потрібна модель в потрібному виконанні, і відразу по електронній пошті домовитися про випробувальний пробіг. Для торгівлі уживаними автомобілями були створені регіональні і національні посередницькі центри, що публікують інформацію про наявні моделі з додатком адрес продавців.

Інтернет створює також абсолютно нові способи реалізації продукції. Товари, які можуть бути передані в цифровому вигляді (музика, програмне забезпечення, фільми або інформація), «завантажуються» прямо в комп'ютер замовника. Іншими словами, вони поставляються тепер не на носіях і не у вигляді книги, а у вигляді файлу. Послуги тепер виявляються не через посередників, а в ході безпосередніх контактів між продавцем і покупцем. Телефонна компанія більше не надає платну інформацію по телефону, а забезпечує замовнику прямий доступ до своїх банків даних. Клієнт замовляє номер в готелі, купує квиток на літак, бере напрокат автомобіль прямо в готелі, в авіакомпанії або в місцевому відділенні компанії, що здає в оренду автомашини, минувши туристичне агентство.

Інтернет-банкінг є вдосконаленим варіантом автоматичних центрів сервісу, що працюють цілодобово. Банкомат як би переноситься в житлову квартиру або офіс фірми. Зараз практично будь-яка фінансова операція може бути просто, дешево, відносно безпечно, у будь-який час і в повному об'ємі реалізована через Інтернет. Головними достоїнствами Інтернет-банкінгу є [5]:

- прямий доступ до всіх рахунків, які по запиті клієнта можуть бути розблоковані банком в режимі on-line. Платіжні доручення можна ввести прямо в центральну ЕОМ, що дозволить дуже швидко їх виконати;

- нижчі витрати на трансакції і вищі процентні внески. Замовник вводить інформацію про своє замовлення безпосередньо в центральну ЕОМ. Завдяки цьому он-лайн-банк менше витрачає на персонал, на зміст будівель і філіалів. Заощаджені засоби частково повертаються замовникам;

- замовник не залежить від місцеположення банку і часу його роботи. Йому потрібно тільки підключитися до Інтернету, щоб здійснити всі необхідні банківські операції;

- On-line-банки володіють низкою переваг у порівнянні з традиційними банками і у сфері управління пакетами цінних паперів. Біржові котирування можуть зажадатися практично в режимі реального часу, із запізненням лише на декілька хвилин. Крім того, через Інтернет можна одержати дуже точну інформацію, що забезпечує високий ступінь надійності здійснюваних операцій.

Безумовно, існують і недоліки. Перш за все, це відсутність особистих контактів між клієнтами і банком, тобто відсутність професійного консалтингу. В Інтернеті користувач наданий самому собі: йде мова про те, чи варто купувати акції, або про те, як правильно заповнити складний формуляр.

Через Інтернет можна не тільки пропонувати і замовляти товари, але і проводити платежі. Звичайно, замовлення, як і раніше, можна сплатити післяплатою або рахунком-фактурою, особливо якщо продавець і покупець живуть в одній країні і використовують одну і ту ж систему розрахунку. Оскільки національні межі в Інтернеті

відсутні, усі продажі і покупки оплачуються в основному кредитними картами, тобто покупець пересилає продавцю своє прізвище, номер і дату закінчення терміну своєї кредитної карти, і рахунок дебетується сумою. Звичайно відповідальність при цьому несе продавець або установа, що видала кредитну картку; покупець повинен тільки ретельно перевіряти свої щомісячні грошові виплати.

Отже, в рамках електронної торгівлі пропонуються, купуються і продаються (і потім через роздрібну торгівлю, поштою або за допомогою кур'єрів доставляються) не тільки традиційні товари. Цю зручну і дешеву систему торгівлі все ширше стали використовувати для пропозиції і надання різного роду послуг. Регіональні і національні ринки втрачають своє значення, місцеположення продавця або покупця стає неважливим, і це, в першу чергу, стосується товарів і послуг, що поставляються у вигляді цифрової інформації. По мірі розробки надійних систем платіжного обороту і рішення правових питань значення Інтернету як торгового майданчика зростатиме.

Можна припустити, що величезний об'єм інформації, а також нові технології її отримання, накопичення і використання неодмінно позначаться на структурі, формах праці і на персоналі МСП. Немає жодної галузі ні у сфері виробництва, ні у сфері послуг, яка не була б вимушена пристосовуватися до вимог інформаційних технологій і в якій не здійснювалася б пов'язана з цим перебудова всіх виробничих процесів. Зараз персональний комп'ютер відноситься до стандартного устаткування кожного робочого місця. Одночасно від всіх співробітників потрібне уміння з ним поводитися. Зрозуміло, установка і технічне обслуговування мереж ще на деякий час залишаться у веденні фахівців, але обслуговування комп'ютера на робочому місці стане завданням кожного. На робочому столі керівника підприємства персональний комп'ютер вже давно став звичайною річчю. Ті адміністративні завдання, за рішення яких раніше відповідали працівники секретаріату, зараз виконує або сам керівник, або інші відповідальні співробітники. Наприклад, керівник сам за допомогою текстового редактора складає ділові листи і

відправляє їх по електронній пошті. Якщо ще десять років тому існувало чітке ділення на оперативні і творчі види діяльності, то тепер межі між ними все більше стираються. Помітний і зворотний процес: співробітники все частіше виконують складніші творчі завдання і таким чином охоплюють ті ділянки роботи, які раніше були для них закриті. Результатом цих процесів стали коротші терміни ухвалення рішень.

У сфері виробництва теж відбулося зміщення обов'язків. Простіші операції, що повторюються, здійснюють роботи і комп'ютери, а співробітники виконують відповідальну роботу по контролю за машинами і процесами. Нові комп'ютеризовані виробничі технології вимагають появи на ринку праці більш кваліфікованої робочої сили. Величезного значення набуває перепідготовка кадрів. Працівник, що не вміє працювати в колективі і не здатний самотійно ухвалювати рішення і постійно вчитися, вже не може відповідати тим вимогам, які ставить перед ним його робота. З іншого боку, ті підприємства, які не стимулюють своїх співробітників до підвищення кваліфікації і взяття на себе більшої відповідальності, швидко втрачають шанси на успіх. Інформаційний менеджмент здійснюється всім колективом, і рішення ухвалюються не тільки керівництвом підприємства. Все це можна представити як «людина–технологія–структура–інформація/знання».

Виробничі процеси також зазнали сильних змін під впливом нових технологій: вони стали гнучкішими. Товари класу «люкс» (зокрема, взуття і одяг) завжди виготовлялися по замовленнях клієнтів. Зараз по індивідуальних замовленнях проводяться і деякі товари масового попиту, наприклад комп'ютери і автомобілі. Так, наприклад, виробник комп'ютерів Dell організував своє післяпродажне виробництво (post-sale-production) таким чином: замовник задає якусь конфігурацію персонального комп'ютера (електронну схему). Він це робить або самотійно (у тому числі і по Інтернету), або по телефону за допомогою консультантів. У виробника немає ніяких філіалів. Тільки після того, як замовлення одержане, починається виробництво. Термін постачання, як правило,

складає десять днів, за окрему платню він може бути скорочений до одного тижня. За процесом створення замовленого комп'ютера можна стежити по Інтернету.

Завдяки новій організації інформаційного потоку змінюється і характер кооперації між підприємствами; створюються виробничі ланцюжки, що зв'язують в єдину мережу декілька підприємств. Ці процеси роблять величезний вплив на МСП як на субпостачальників крупних підприємств: відбувається їх глибока інтеграція у виробничі процеси останніх. Практично з субпостачальників вони перетворюються на молодших партнерів.

Підприємства повинні мати структуру, що відповідає цим новим вимогам, вони зобов'язані пристосуватися до змін і якнайскоріше переорієнтовувати своє виробництво. Необхідно також підвищити реактивність організаційної структури і ввести в неї нові елементи. Прикладом тут можуть служити проектні організації, де для роботи над певним проектом можуть створюватися тимчасові колективи. Такий проект може вийти за межі одного підприємства, наприклад, коли декілька будівельних фірм створюють єдиний плануючий орган. Структура підприємства повинна бути підготовлена до такого розвитку подій.

Як відомо, інформація означає владу, вплив. Спрощення і прискорення процесу передачі інформації, а також підвищення пропускної спроможності і більш відкритий характер інформаційних каналів сприяють перерозподілу владних функцій, що раніше концентрувалися в єдиному центрі, по багатьох дрібніших підрозділах. Це торкається і відносин між МСП і великими підприємствами. В результаті великі підприємства втрачають свої конкурентні переваги перед МСП.

Можливості телекомунікацій і цифрової обробки даних змінюють і форми праці. Робота вдома знову переживає розквіт, але вже в іншому вигляді. Якщо раніше під домашньою роботою розумілася важка реміснича праця поза підприємством, то «нова домашня робота» – це в основному надання різних послуг

(наприклад, ведення бухгалтерського обліку або комп'ютерне програмування у сфері інформаційних технологій).

Одним з наслідків широкого розповсюдження роботи вдома і роботи протягом неповного робочого дня є брак персоналу, що все збільшується, на традиційних робочих місцях. Можливість працювати удома (або прямо у замовника) призводить до того, що всі більше звичайних робочих місць порожні. Кожне робоче місце коштує грошей, тим більше, якщо воно оснащено комп'ютером. Тому деякі відомі крупні фірми сфери послуг почали застосовувати так званий метод «Desk Sharing» (сумісне володіння робочим місцем), який в майбутньому буде актуальним і для МСП. Щоб понизити витрати на устаткування, створюються стандартні робочі місця, які працівники повинні резервувати для себе наперед. Це означає, що не всі працівники мають чітко закріплені за ними робочі місця. Проектна документація зберігається в пересувних шафах, які звичайно переміщаються разом з працівником на нове робоче місце. Правда, практика використання методу Desk Sharing показала, що він може привести до збоїв в обміні інформацією між співробітниками. Та все ж більшість співробітників цим методом задоволена. Умовою його функціонування є чітко організована інфраструктура. Завдяки системі «лэп-топ» (Laptop) спрощується, наприклад, доступ до внутрішньої мережі фірми, а бездротові і мобільні телефони забезпечують цілодобову доступність працівників. Як робота поза підприємством, так і Desk Sharing пред'являють високі вимоги до управління кадрами. Відсутність прямого контакту з працівниками означає неможливість поговорити, поспілкуватися з ними, тому натомість необхідно знайти нові форми спілкування, які були б побудовані на взаємній довірі по широкому кругу питань. Метод Desk Sharing достатньо наочно демонструє, як інформаційні технології можуть змінити характер праці. Відмова від фіксованих робочих місць приводить до розмивання меж між сферами компетенції і до зміни ієрархічної структури. Це ускладнює управління кадрами, але сприяє взаєморозумінню між працівниками і виводить їх взаємини на новий рівень.

Такого роду робочі місця можна без жодних проблем створити за кордоном, наприклад, в країнах, що розвиваються. Наявність телефону і електронних засобів зв'язку полегшує завдання. Правда, при цьому створюється загроза робочим місцям в своїй країні. Працедавець може скористатися різницею в оплаті праці і обійти національні закони по охороні праці і тривалості робочого дня. Розвиток інформаційних технологій вплинув і на організацію робочого дня: працівник може бути тепер включений в робочий процес незалежно від часу доби і місцезнаходження. Звичайний образ працівника, який трудиться на одному і тому ж місці 40 годин в тиждень, поступово йде в минуле. Відтепер тривалість робочого дня може варіюватися від 0 до 24 годин. Крім того, можна працювати одночасно на декілька працедавців або відкрити свою власну справу. У таких випадках важко провести межу між звичайними службовцями, що працюють самостійно, і тими, чия незалежність є лише видимістю.

Таким чином, в даний час значення інформаційного менеджменту для МСП велике. Проте, центральною фігурою в процесі використання нових технічних засобів повинна залишатися людина зі всіма його особливостями і потребами.

Малий і середній бізнес в економіках розвинених країн розглядається як невід'ємна складова в економічній структурі суспільства, соціальній сфері, науково-технічній і інноваційній діяльності. Економічні процеси, що відбуваються в світовій економіці, безпосередньо відносяться до економіки України. Проблеми розвитку і функціонування малих і середніх підприємств в Україні є об'єктом досліджень впродовж останніх років. За якісними показниками вітчизняне підприємництво значно відстає від європейських показників — показник якості продукції, рівень продуктивності праці, наявність і технічна оснащеність робочих місць, соціальні гарантії і тощо. Тривалий перехідний період України до розвиненої ринкової економіки накладає свій відбиток і на становлення малого і середнього бізнесу, додаючи його розвитку хаотичний і стихійний характер.

Всі негативні макроекономічні показники практично в повному обсязі визначають середовище функціонування більшою мірою малого і середнього підприємництва, тому можна констатувати, що даний сектор національної економіки на сучасному етапі розвитку знаходиться в Україні несприятливих умовах. При цьому результати виконання соціальних і економічних функцій, що покладаються суспільством на малий і середній бізнес, не відповідають його потенційним можливостям. Більш як 90% підприємств, зареєстрованих в Україні, вважаються суб'єктами малого та середнього бізнесу, причому їх внесок у ВВП – близько 11%. За даними Держкомстату, в 2009 р. доходи малих підприємств становили всього 20,7% від загального обсягу доходів української економіки. В Європі цей показник значно вищий: у Данії, наприклад, суб'єкти малого бізнесу щороку створюють 80% валового національного продукту, в Італії – 60%, а середній внесок таких підприємств у ВНП по всій Західній Європі – 63–67% [6]. Попри зростання доходів українського малого бізнесу, його частка у ВВП, починаючи з 2000 року, повсякчас знижується. Відстає Україна і щодо кількості компаній – представників сектору МСБ. На 1 тис. осіб населення України припадало 11 малих та середніх підприємств, тоді як у країнах Центральної та Східної Європи – 34 підприємства [7]. За даними світової статистики, у розвинутих країнах на 10 тисяч населення припадає близько 500–700 підприємств малого і середнього бізнесу, в Україні – 50–60 підприємств [8].

Позитивне зростання всіх показників малого бізнесу, що намітилося в 2000-2003 рр., в подальшому змінилося стійкою тенденцією занепаду цього сектора економіки по всіх напрямках господарської діяльності. Така негативна тенденція в розвитку даного сектора економіки дає підставу стверджувати, що чинники, що перешкоджають розвитку підприємницького середовища в Україні, превалюють над чинниками, стимулюючими ці процеси [9].

Одним з головних індикаторів успішності держави є розвиток малого і середнього бізнесу – як своєрідний провідник нової системи господарювання. Разом з тим, за роки незалежності малий і середній

бізнес в Україні значно змінився. Багато явищ, які були прикметою часу на початку 90-х років 20 ст. вже відійшли в минуле, але з'явилося багато явищ, процесів, інститутів, які характеризують український малий і середній бізнес початку 21 ст. Суспільство зацікавлено в розвитку вітчизняних продуктів, появі нових національних брендів. Проте, їх кількість невелика навіть і на внутрішньому ринку, не говорячи вже про світовий. В цілому сьогодні український бізнес досяг певного рівня, але в його розвитку ще багато недоліків і перешкод, які підприємцям доводиться долати щодня. Сучасний підприємець зобов'язаний використовувати методи 21 ст., а саме: по-перше – знати, що відстоювати свої інтереси і вирішувати проблеми треба цивілізований, законно; по-друге – розуміти, що з системою можна будувати відносини, тільки створивши власну систему; по-третє – в цій системі повинні працювати професіонали, які повністю володіють питанням ефективного розвитку бізнесу.

Завдяки своїм ресурсам, контактам і господарській значущості великі підприємства можуть успішніше просувати свої інтереси в політичній площині, чим це під силу МСП. Якщо навіть малим і середнім підприємствам вдається – з помітним успіхом – колективно відстоювати свої загальні інтереси, об'єднуючись в союзи, то на політичній арені їх шанси на захист своїх інтересів мізерні. Особливо виразно ця нерівність виявляється в кризових ситуаціях – при загрозі банкрутства державну підтримку з більшою вірогідністю одержать великі підприємства. Вирішальним виявляється збереження робочих місць: важливіше зберегти велике підприємство з великим числом робочих місць, ніж мале підприємство з невеликою кількістю робочих місць. Таким чином, практично кожен підприємець, особливо у сфері малого і середнього бізнесу зацікавлений в професійних лобістах, які зможуть кваліфіковано відстоювати комплекс його інтересів в органах влади.

Аналізуючи характерні ознаки функціонування малих і середніх підприємств, необхідно враховувати такі обставини. В сучасному

реальному секторі економіки малі підприємства умовно можна підрозділити на три групи.

Перша група найбільш численна, з'явившись на ринку, досить швидко зникає (приблизно 70% новостворюваних малих підприємств) в перші 2-3 роки. Такі підприємства створюються, як правило, на ентузіазмі людей, не підготовлених до ведення бізнесу, що не мають достатньої матеріальної бази і фінансових можливостей, і перші ж труднощі призводять їх до банкрутства. Таке явище в розвитку малого бізнесу можна прийняти як певну закономірність, і підтримка держави, включаючи фінансову, таким підприємствам не гарантує успіху.

Державним органам необхідно звернути увагу на соціальний захист найманих робітників на таких підприємствах, де вони не мають гідної заробітної платні, що видається офіційно, часто працюють без відповідного законодавчого оформлення, перериваючи тим самим свій трудовий стаж. Після закриття таких підприємств необхідні документи не здаються в Державний архів, і при оформленні пенсій у працівників виникають серйозні труднощі.

Другу групу складають підприємства, які, зумівши пристосуватися до умов господарювання, що склалися, здійснюють виробничу і комерційну діяльність протягом тривалого часу. Створюються такі підприємства, як правило, на матеріальній базі що склалася раніше. Це могли бути автопарки з рухомим складом, ремонтною базою, адміністративними спорудами, невеликі цехи із замкнутим циклом виробництва, складські приміщення, тощо. Ці підприємства в більшості своїй не міняють напрям діяльності „материнської” бази, незначною мірою модернізуючи основні засоби. Реалізуючи продукцію, що випускається, або послуги, як правило, на місцевому ринку, ця категорія підприємств достатньо міцно утримує за собою завойовані позиції. Державна підтримка таких підприємств може полягати в тому, щоб їх не обмежувати своєю зайвою опікою (втручанням). Наймані робітники не одержують в таких підприємствах соціальні блага тією мірою, яку можуть запропонувати їм великі підприємства, але відчувають вони себе

достатньо упевнено і мають гідну заробітну платню. Ця категорія підприємств складає 10-15% від новостворюваних підприємств.

Третя група підприємств, найнечисленніша, заслуговує особливої уваги. Вони ведуть інтенсивну науково-технічну діяльність. Створюються вони, як правило, на матеріально-технічній базі науково-дослідних інститутів, лабораторій, дослідних виробництв. Очолюють їх керівники, що мають вищу освіту, вчені ступені, налагоджені наукові зв'язки усередині країни і за кордоном, і якщо вони мають підприємницькі здібності, то таким підприємствам практично гарантований комерційний успіх. Такі підприємства з підвищеною науково-технічною активністю достатньо амбітні і ставлять своєю основною метою господарювання швидке економічне зростання і лідерство на певній частині ринку.

Цікавішими для вивчення і узагальнення досвіду новаторського підходу до виробничих процесів є підприємства середнього бізнесу, створені могутніми фінансово-промисловими групами для реалізації спеціалізованих проектів. Групу середніх швидкоростучих підприємств можна розділити на дві групи по домінуючих чинниках їх розвитку.

До першої групи можна віднести ті підприємства, які показують високі темпи зростання, дякуючи: а) інноваційної активності; б) освоєнню нових ринкових ніш, повною мірою використовуючи наявні специфічні конкурентні переваги.

До другої групи входять підприємства, високі темпи розвитку яких обумовлені в основному: а) використанням адміністративного ресурсу; б) неформальній підтримці з боку органів влади при розподілі державних замовлень і інших преференцій, що істотно обмежує рівнозначну конкуренцію для підприємств.

Однією з основних перешкод для розвитку малого і середнього бізнесу в Україні є численні дозволи і перевірки. За останній час терміни видачі дозволів скоротилися удвічі і це результат вступу в дію закону про дозвільну систему. Проте, кількість необхідних дозволів не зменшилася, їх вартість не знизилася, оскільки повністю закон не виконується. Що стосується перевірок, зараз готується до

другого читання закон «Про основні принципи державного контролю (нагляду) за господарською діяльністю в Україні». Цей документ, як і закон про дозвільну систему, скроєний за європейськими стандартами, тобто прописує вимоги до спеціальних законів, додаткові права того, що перевіряється (наприклад, право привертати третю особу при перевірках) і тощо.

Треба зазначити, що малий та середній бізнес є головною рушійною силою процесу реформування української економіки. Він має значний потенціал розвитку, є базою для формування так званої „нової економіки” – великих сучасних компаній, створених не на уламках промислових підприємств колишнього СРСР, а за роки незалежності країни з самого початку. Найжорсткіший, безкомпромісний конкурентний відбір відбувається саме на рівні малого бізнесу. Зазвичай, сучасні компанії „нової економіки” успішніші, ніж колишні радянські підприємства, які не пройшли модернізацію. Прикладів, навіть українських, чимало. Всі вітчизняні компанії, які першими вийшли на ринок IPO (Initial Public Offering), створені в незалежній Україні. Наприклад, Nemiroff – один з найбільших гравців світового ринку алкоголю. Компанія “Квазар-Мікро” (нині є одним із підрозділів російського концерну Сітронікс (Sitronics)) починалася з невеликої фірми, яка продавала каталоги Інтел (Intel). Безумовно, малий і середній бізнес надзвичайно потрібен для економічного зростання України. В деяких сферах дрібні підприємці здатні скласти конкуренцію великому бізнесу, а конкуренція завжди позитивно впливає на загальний розвиток економіки. Крім того, малий і середній бізнес відіграє одну з ключових ролей у формуванні середнього класу, який є основою стабільного суспільства. На жаль, сьогоденний стан українського суспільства, в якому багато бідних і мало багатих, стійкий. Для того, щоб перейти до суспільства, в якому мало бідних і багатих і багато середнього класу, Україні потрібна сучасна ефективна державна стратегія розвитку.

Список використаної літератури та джерел

1. Закон України „Про державну підтримку малого підприємництва” від 19.10.2000 р. № 2063-III.
2. Закон України „Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності” від 18.09.2008 р. № 523-VI.
3. Указ Президента України “Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб’єктів малого підприємництва” від 03.07.1998 р. № 727/98.
4. Малые и средние предприятия. Управление и организация / Под ред. Пихлера Й. Х., Пляйтнера Х. Й., Шмидта К. Х. Пер. с нем. И. С. Алексеевой и Г. И. Токаревой. – М.: Международные отношения, 2012. – 280 с.
5. Определение малого бизнеса // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.business4all.ru/page1.php>.
6. Чубенко А.О. Малий та середній бізнес як рушійна сила зростання економіки України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://intkonf.org/chubenko-ao-maliy-ta-seredniy-biznesyak-rushiyna-sila-zrostannya-ekonomiki-ukrayini>
7. Вернер Н. Как развивается малый бизнес в Украине // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.prostobiz.ua/biznes/razvitiye_biznesa/analitika
8. Проблеми кредитування малого й середнього бізнесу // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.prostobank.com/uk/kompaniya/novini/problemi_kredituvan
9. Особливості кредитування підприємств малого і середнього бізнесу // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ipoteka.net.ua/2008/08/28/osoblivosti-kredituvannya>
10. Тэпман Л. Н. Малый бизнес: опыт зарубежных стран: Учебное пособие для вузов / Под ред. В. А. Швандера. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 287 с.
11. Гембл П. Маркетинг взаимоотношений с потребителями / П. Гембл, М. Стоун, Н. Вудкок - М.: Торговый дом «Гранд», 2012. – 543 с.
12. Клойфштейн Дж. Эванс Технология, инновация и предпринимательство: европейский опыт/ Дж. Эванс Клойфштейн - Гемпшир: Макмиллан Пресс, 2007. – 134 с.
13. Лисицына А. Кредиты малому и среднему бизнесу глазами банкиров// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.prostobiz.com.ua. – 2008. – 07.10.

Розділ 7

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Мале підприємництво є важливою сферою функціонування розвиненої ринкової економіки, інститутів вільного ринку, конкуренції в реальному секторі економіки. Конкурентні переваги великих підприємств обумовлені особливостями потреб кооперації малого бізнесу, якому потрібно сформувати певний кластер із численних провідних підприємств для виготовлення аналогічної продукції, її подальшої сервісної та після продажною підтримки. Малі підприємства характеризуються більшою гнучкістю, здатністю своєчасно реагувати на коливання попиту, динаміку ринкової кон'юнктури [1, с. 415-416]. Саме тому, у розвинених країнах надається вагома підтримка малому бізнесу у вигляді цільових бюджетних програм, істотних пільг, в тому числі й податкових.

На сучасному етапі, за даними Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України, розвиток малого підприємництва як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях гальмують наступні системні проблеми [2]:

1. Дефіцит матеріальних ресурсів у суб'єктів малого підприємництва як наслідок недостатньої фінансової підтримки з боку держави, неврегульованості механізмів кредитування малого підприємництва та високої вартості кредитних ресурсів;

2. Відсутність чіткої системи податкових преференцій для суб'єктів малого підприємництва;

3. Недостатня допомога з боку держави у просуванні продукції вітчизняних малих підприємств на закордонні ринки, незначне залучення малого бізнесу до виконання державних замовлень;

4. Недосконалість нормативно-правового забезпечення розвитку малого підприємництва, зокрема, у сфері обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва;

5. Нерівні умови господарювання малих та великих підприємств на ринку, у т. ч.: різні стартові можливості щодо доступу до

фінансових ресурсів та державних інвестицій; нестача інформації; брак коштів на освоєння нової продукції та отримання сучасних технологій тощо;

6. Недостатнє (негарантоване та несистематичне) фінансування регіональних програм підтримки і розвитку малого підприємництва;

7. Недосконалість контролю за використанням коштів, виділених малим підприємствам, внаслідок чого частина ресурсів втрачається за нецільовим призначенням;

8. Відсутність ефективно функціонуючої системи дієвої взаємодії великого та малого бізнесу на місцевому (регіональному) рівні;

9. Нерівномірність розташування та розвитку малого підприємництва у регіонах України, що обумовлено загальною економічною ситуацією в регіоні. Адже мале підприємство напряму залежить від платоспроможного попиту населення в регіоні, від стабільного розвитку «точок росту» та потужних «ареалів» промислового, аграрного виробництва. Саме тому у депресивних, периферійних (у т. ч. монофункціональних регіонах) темпи розвитку малого підприємництва є низькими.

Саме це, на нашу думку, є підставою для впровадження й подальшого застосування спеціального податкового режиму оподаткування малого бізнесу – спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва.

Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності» від 22.03.2012 р. N 4618-VI [3] зазначено, що спрощена система оподаткування, обліку та звітності – особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів на сплату єдиного податку, з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності.

Спрощена система оподаткування може бути обрана юридичною особою чи фізичною особою-підприємцем, якщо така

особа відповідає вимогам, встановленим главою 1 розділу XIV Податкового кодексу України.

Єдиний податок належить до місцевих податків.

Суб'єкти оподаткування, згідно з Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності» від 22.03.2012 р. № 4618-VI та з Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо державної податкової служби та у зв'язку з проведенням адміністративної реформи в Україні» від 05.07.2012 р. № 5083 [4], поділяються на шість груп та мають різні критерії відповідності для права перебування на спрощеній системі та, відповідно, різні ставки єдиного податку (таблиця 6.1).

Не можуть бути платниками єдиного податку (ст. 291.5):

- Суб'єкти господарювання (юридичні особи та фізичні особи-підприємці), які здійснюють:

- 1) діяльність з організації, проведення азартних ігор;
- 2) обмін іноземної валюти;
- 3) виробництво, експорт, імпорт, продаж підакцизних товарів (крім роздрібного продажу паливно-мастильних матеріалів в ємностях до 20 літрів та діяльності фізичних осіб, пов'язаної з роздрібним продажем пива та столових вин);
- 4) видобуток, виробництво, реалізацію дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, у тому числі органогенного утворення (крім виробництва, постачання, продажу (реалізації) ювелірних та побутових виробів з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння);
- 5) видобуток, реалізацію корисних копалин, крім реалізації корисних копалин місцевого значення;
- 6) діяльність у сфері фінансового посередництва, крім діяльності у сфері страхування, яка здійснюється страховими агентами, визначеними Законом України «Про страхування», сюрвейєрами, аварійними комісарами та аджастерами;

Таблиця 7.1

Групи та критерії відповідності для права перебувати на спрощеній системі оподаткування

| Групи | Кількість найманих працівників | Доход за календарний рік, що передував переходу на ЄП | Види діяльності | Ставка ЄП: фіксована (% до мінімальної зарплати (станом на 1 січня) або % до доходу) |
|------------------------------|---|---|---|---|
| 1 (фізичні особи-підприємці) | без найманих працівників | не перевищує 150 000 грн. | роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках, надання побутових послуг населенню | 1% - 10% від мінімальної зарплати |
| 2 (фізичні особи-підприємці) | одночасно не перевищує 10 осіб | не перевищує 1 000 000 грн. | надання послуг, в т. ч. побутових, платникам єдиного податку та/або населенню; виробництво та/або продаж товарів; ресторанне господарство | 2% - 20% від мінімальної зарплати |
| 3 (фізичні особи-підприємці) | одночасно не перевищує 20 осіб | не перевищує 3 000 000 грн. | всі види діяльності з урахуванням обмежень (п. 291.5) | а) 3% від доходу у разі сплати ПДВ; б) 5% від доходу у разі включення ПДВ до складу єдиного податку |
| 4 (юридичні особи) | середньооблікова кількість працівників не перевищує 50 осіб | не перевищує 5 000 000 грн. | всі види діяльності з урахуванням обмежень (п. 291.5) | а) 3% від доходу у разі сплати ПДВ; б) 5% від доходу у разі включення ПДВ до складу єдиного податку |
| 5 (фізичні особи-підприємці) | середньооблікова кількість працівників не перевищує 20 осіб | не перевищує 20 000 000 грн. | всі види діяльності з урахуванням обмежень (п. 291.5) | а) 7% від доходу у разі сплати ПДВ; б) 10% від доходу у разі включення ПДВ до складу єдиного податку |

| | | | | |
|--------------------------|---|---------------------------------|---|--|
| 6 (юридичні особи) | середньооблікова кількість працівників не перевищує 50 осіб | не перевищує 20 000 000 грн. | всі види діяльності з урахуванням обмежень (п. 291.5) | а) 7% від доходу у разі сплати ПДВ; б) 10% від доходу у разі включення ПДВ до складу єдиного податку |
|--------------------------|---|---------------------------------|---|--|

7) діяльність з управління підприємствами;

8) діяльність з надання послуг пошти (крім кур'єрської діяльності) та зв'язку (крім діяльності, що не підлягає ліцензуванню);

9) діяльність з продажу предметів мистецтва та антикваріату, діяльність з організації торгів (аукціонів) виробами мистецтва, предметами колекціонування або антикваріату;

10) діяльність з організації, проведення гастрольних заходів;

- фізичні особи-підприємці, які здійснюють технічні випробування та дослідження, діяльність у сфері аудиту;

- фізичні особи-підприємці, які надають в оренду земельні ділянки, загальна площа яких перевищує 0,2 гектара, житлові приміщення та/або їх частини, загальна площа яких перевищує 100 квадратних метрів, нежитлові приміщення (споруди, будівлі) та/або їх частини, загальна площа яких перевищує 300 квадратних метрів;

- страхові (перестрахові) брокери, банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії, інші фінансові установи, визначені законом; реєстратори цінних паперів;

- суб'єкти господарювання, у статутному капіталі яких сукупність часток, що належать юридичним особам, які не є платниками єдиного податку, дорівнює або перевищує 25%;

- представництва, філії, відділення та інші відокремлені підрозділи юридичної особи, яка не є платником єдиного податку;

- фізичні та юридичні особи-нерезиденти;

- суб'єкти господарювання, які на день подання заяви про реєстрацію платником єдиного податку мають податковий борг, крім

безнадійного податкового боргу, що виник внаслідок дії обставин непереборної сили (форс-мажорних обставин).

Платники єдиного податку повинні здійснювати розрахунки за відвантажені товари (виконані роботи, надані послуги) виключно в грошовій формі (готівковій та/або безготівковій).

Платники єдиного податку звільняються від сплати:

1) податку на прибуток підприємств;

2) податку на доходи фізичних осіб у частині доходів (об'єкта оподаткування), що отримані в результаті господарської діяльності фізичної особи;

3) податку на додану вартість з операцій з постачання товарів, робіт та послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України, крім ПДВ, що сплачується фізичними особами та юридичними особами, які обрали єдиний податок з ПДВ;

4) земельного податку, крім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються ними для провадження господарської діяльності;

5) збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності;

6) збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства.

Об'єктом оподаткування є дохід платника податку:

1) для фізичної особи-підприємця – дохід, отриманий протягом податкового (звітного) періоду в грошовій формі (готівковій та/або безготівковій); у матеріальній або нематеріальній формі. При цьому до доходу не включаються отримані такою фізичною особою пасивні доходи у вигляді процентів, дивідендів, роялті, страхові виплати і відшкодування, а також доходи, отримані від продажу рухомого та нерухомого майна, яке належить на праві власності фізичній особі та використовується в її господарській діяльності;

2) для юридичної особи – будь-який дохід, включаючи дохід представництв, філій, відділень такої юридичної особи, отриманий протягом податкового (звітного) періоду в грошовій формі (готівковій та/або безготівковій); у матеріальній або нематеріальній

формі безоплатно отриманих протягом звітнього періоду товарів (робіт, послуг).

Безоплатно отриманими вважаються товари (роботи, послуги), надані платнику єдиного податку згідно з письмовими договорами дарування та іншими письмовими договорами, укладеними згідно із законодавством, за якими не передбачено грошової або іншої компенсації вартості таких товарів (робіт, послуг) чи їх повернення, а також товари, передані платнику єдиного податку на відповідальне зберігання і використані таким платником єдиного податку.

До суми доходу платника єдиного податку третьої групи, який є платником податку на додану вартість, та платника єдиного податку четвертої та шостої груп за звітний період також включається сума кредиторської заборгованості, за якою минув строк позовної давності.

До суми доходу платника єдиного податку четвертої та шостої груп за звітний період включається вартість реалізованих протягом звітнього періоду товарів (робіт, послуг), за які отримана попередня оплата (аванс) у період перебування на загальній системі оподаткування.

Датою отримання доходу платника єдиного податку є дата надходження коштів платнику єдиного податку в грошовій (готівковій або безготівковій) формі, дата підписання платником єдиного податку акта приймання-передачі безоплатно отриманих товарів (робіт, послуг).

Для платника єдиного податку третьої групи, який є платником податку на додану вартість, та платника єдиного податку четвертої та шостої груп датою отримання доходу є дата списання кредиторської заборгованості, за якою минув строк позовної давності.

Для платника єдиного податку четвертої та шостої груп датою отримання доходу також є дата відвантаження товарів (виконання робіт, надання послуг), за які отримана попередня оплата (аванс) у період перебування на загальній системі оподаткування.

До складу доходу, не включаються:

1) суми податку на додану вартість;

2) суми коштів, отриманих за внутрішніми розрахунками між структурними підрозділами платника єдиного податку;

3) суми фінансової допомоги, наданої на поворотній основі, отриманої та поверненої протягом 12 календарних місяців з дня її отримання, та суми кредитів;

4) суми коштів цільового призначення, що надійшли від Пенсійного фонду та інших фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, з бюджетів або державних цільових фондів, у тому числі в межах державних або місцевих програм;

5) суми коштів (аванс, передплата), що повертаються покупцю товару (робіт, послуг) – платнику єдиного податку та/або повертаються платником єдиного податку покупцю товару (робіт, послуг), якщо таке повернення відбувається внаслідок повернення товару, розірвання договору або за листом-заявою про повернення коштів;

6) суми коштів, що надійшли як оплата товарів (робіт, послуг), реалізованих у період перебування на загальній системі оподаткування, вартість яких була включена до доходу юридичної особи при обчисленні податку на прибуток підприємств або загального оподаткованого доходу фізичної особи-підприємця;

7) суми податку на додану вартість, що надійшли у вартості товарів (виконаних робіт, наданих послуг), відвантажених (поставлених) у період сплати інших податків і зборів, встановлених цим Кодексом;

8) суми коштів та вартість майна, внесені засновниками або учасниками платника єдиного податку до статутного капіталу такого платника;

9) суми коштів у частині надмірно сплачених податків і зборів, встановлених цим Кодексом, та суми єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, що повертаються платнику єдиного податку з бюджетів або державних цільових фондів;

10) дивіденди, отримані платником єдиного податку – юридичною особою від інших платників податків, оподатковані в порядку, визначеному цим Податковим кодексом України.

У разі здійснення платниками єдиного податку першої і другої груп кількох видів господарської діяльності застосовується максимальний розмір ставки єдиного податку встановлений для таких видів господарської діяльності.

У разі здійснення платниками єдиного податку першої і другої груп господарської діяльності на територіях більш як однієї сільської, селищної або міської ради застосовується максимальний розмір ставки єдиного податку, для відповідної групи таких платників єдиного податку.

Для платників єдиного податку передбачена відповідальність за перевищення суми встановленого граничного доходу:

Для платників єдиного податку першої-третьої і п'ятої груп у розмірі 15% до суми перевищення обсягу доходу.

Для платників четвертої та шостої груп встановлюються у подвійному розмірі ставок, за якими вони оподатковуються.

При перевищенні граничного обсягу доходу застосування спрощеної системи оподаткування здійснюється наступним чином:

1. Платники єдиного податку першої групи, які у календарному кварталі перевищили обсяг доходу, визначений для таких платників, з наступного календарного кварталу за заявою переходять на застосування ставки єдиного податку, визначеної для платників єдиного податку другої або третьої або п'ятої групи, або відмовляються від застосування спрощеної системи оподаткування.

Такі платники до суми перевищення зобов'язані застосувати ставку єдиного податку у розмірі 15 %.

Заява подається не пізніше 20 числа місяця, наступного за календарним кварталом, у якому допущено перевищення обсягу доходу.

2. Платники єдиного податку другої групи, які перевищили у податковому (звітному) періоді обсяг доходу, визначений для таких платників, в наступному податковому (звітному) кварталі за заявою

переходять на застосування ставки єдиного податку, визначеної для платників єдиного податку третьої або п'ятої групи, або відмовляються від застосування спрощеної системи оподаткування.

Такі платники до суми перевищення зобов'язані застосувати ставку єдиного податку у розмірі 15%.

Заява подається не пізніше 20 числа місяця, наступного за календарним кварталом, у якому допущено перевищення обсягу доходу.

3. Платники єдиного податку третьої групи, які перевищили у податковому періоді обсяг доходу, у наступному податковому кварталі за поданою ними заявою переходять на застосування ставки єдиного податку, визначеної для платників єдиного податку п'ятої групи, або відмовляються від застосування спрощеної системи оподаткування.

Такі платники до суми перевищення зобов'язані застосувати ставку єдиного податку у розмірі 15%.

Заява подається не пізніше 20 числа місяця, наступного за календарним кварталом, у якому допущено перевищення обсягу доходу.

4. Платники єдиного податку четвертої та шостої груп, які перевищили у податковому періоді обсяг доходу до суми перевищення застосовують ставку єдиного податку у подвійному розмірі ставок, визначених для четвертої та шостої груп.

Платники четвертої групи в наступному податковому кварталі мають право за поданою ними заявою перейти на застосування ставки єдиного податку, визначеної для платників податку шостої групи, або відмовитися від застосування спрощеної системи.

Платники шостої групи зобов'язані, перейти на загальну систему оподаткування.

5. Платники єдиного податку п'ятої групи, які перевищили у податковому періоді обсяг доходу, визначений для таких платників до суми перевищення застосовують ставку єдиного податку у розмірі 15%, а також зобов'язані, перейти на загальну систему оподаткування;

Законодавчо встановлено такі особливості обрання ставок єдиного податку, з урахуванням ПДВ:

1) ставка єдиного податку, визначена для третьої і четвертої груп у розмірі 3%, а для п'ятої і шостої групи у розмірі 7%, може бути обрана:

а) суб'єктом господарювання, який зареєстрований платником податку на додану вартість, у разі переходу ним на спрощену систему оподаткування шляхом подання заяви щодо переходу на спрощену систему оподаткування не пізніше ніж за 15 календарних днів до початку наступного календарного кварталу;

б) платником єдиного податку, який обрав ставку єдиного податку в розмірі 5 або 10%, у разі добровільної зміни ставки єдиного податку шляхом подання заяви щодо зміни ставки єдиного податку не пізніше ніж за 15 календарних днів до початку календарного кварталу, в якому буде застосовуватися нова ставка та реєстрації такого платника єдиного податку платником податку на додану вартість;

в) суб'єктом господарювання, який не зареєстрований платником податку на додану вартість, у разі його переходу на спрощену систему оподаткування шляхом реєстрації платником податку на додану вартість відповідно і подання заяви щодо переходу на спрощену систему оподаткування не пізніше ніж за 15 календарних днів до початку наступного календарного кварталу, в якому здійснено реєстрацію платником податку на додану вартість.

У разі анулювання реєстрації платника податку на додану вартість, платники єдиного податку зобов'язані перейти на сплату єдиного податку за ставкою у розмірі 5 або 10%, або відмовитися від застосування спрощеної системи оподаткування шляхом подання заяви щодо зміни ставки єдиного податку чи відмови від застосування спрощеної системи оподаткування не пізніше ніж за 15 календарних днів до початку наступного календарного кварталу, в якому здійснено анулювання реєстрації платником податку на додану вартість.

Податковим (звітним) періодом для платників єдиного податку першої групи є календарний рік, для платників єдиного податку другої-шостої груп є календарний квартал.

Податковий період починається з першого числа першого місяця податкового періоду і закінчується останнім календарним днем останнього місяця податкового періоду.

Сплата єдиного податку здійснюється за місцем податкової адреси.

1. Платники єдиного податку першої і другої груп сплачують єдиний податок шляхом здійснення авансового внеску не пізніше 20 числа (включно) поточного місяця.

Платники єдиного податку першої і другої груп, які не використовують працю найманих осіб, звільняються від сплати єдиного податку протягом одного календарного місяця на рік на час відпустки, а також за період хвороби, підтвердженої копією листка (листків) непрацездатності, якщо вона триває 30 і більше календарних днів.

2. Платники єдиного податку третьої-шостої груп сплачують єдиний податок протягом 10 календарних днів після граничного строку подання податкової декларації за податковий (звітний) квартал.

Єдиний податок, нарахований за перевищення обсягу доходу, сплачується протягом 10 календарних днів після граничного строку подання податкової декларації за податковий квартал.

У разі припинення платником єдиного податку провадження господарської діяльності податкові зобов'язання із сплати єдиного податку нараховуються такому платнику до останнього дня (включно) календарного місяця, в якому до органу державної податкової служби подано заяву щодо відмови від спрощеної системи оподаткування у зв'язку з припиненням провадження господарської діяльності.

Для обрання або переходу на спрощену систему оподаткування суб'єкт господарювання подає до органу державної податкової

служби заяву. До поданої заяви додається розрахунок доходу за попередній календарний рік.

Зареєстровані в установленому порядку фізичні особи-підприємці, які до закінчення місяця, в якому відбулася державна реєстрація, подали заяву щодо обрання спрощеної системи оподаткування та ставки єдиного податку, встановленої для першої або другої групи, вважаються платниками єдиного податку з першого числа місяця, наступного за місяцем, у якому виписано свідоцтво платника єдиного податку.

Зареєстровані в установленому законом порядку суб'єкти господарювання (новостворені), які протягом 10 днів з дня державної реєстрації подали заяву щодо обрання спрощеної системи оподаткування та ставки єдиного податку, встановленої для третьої-шостої груп, вважаються платниками єдиного податку з дня їх державної реєстрації.

Суб'єкт господарювання, який є платником інших податків і зборів (загальна система оподаткування), може прийняти рішення про перехід на спрощену систему оподаткування шляхом подання заяви до органу державної податкової служби не пізніше ніж за 15 календарних днів до початку наступного календарного кварталу. Такий суб'єкт господарювання може здійснити перехід на спрощену систему оподаткування один раз протягом календарного року.

Оцінку фіскальних наслідків застосування спрощеної системи оподаткування малого бізнесу пропонуємо провести на основі оцінки фіскальної ефективності єдиного податку.

В цілому, фіскальна ефективність єдиного податку характеризується такими даними (таблиця 7.2).

Таким чином, як свідчать дані таблиці, протягом 2007-2011 рр. спостерігалася стійка тенденція щодо зниження фіскальної ефективності єдиного податку (в структурі доходів місцевих бюджетів) з 2,71% у 2007 р. до 2,30 % у 2011 р. Однак, у 2012 р. відмічається підвищення даного показника до рівня 2,43%, за дев'ять місяців 2013 р. – до 6,28%, що може бути пояснено підвищенням ефективності впроваджених норм податкового законодавства щодо

Таблиця 7.2

Оцінка фіскальної ефективності єдиного податку

| Показник / рік | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 (січень- вересень) |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-------------------------------|
| Єдиний податок, сплачений суб'єктами малого підприємництва – всього, млн. грн.. | 1592,6 | 1854,4 | 1766,3 | 1895,4 | 1987,9 | 2334,9 | 4797,7 |
| Питома вага єдиного податку в структурі доходів місцевих бюджетів, % | 2,71 | 2,53 | 2,48 | 2,35 | 2,30 | 2,43 | 6,28 |
| Питома вага єдиного податку в структурі податкових надходжень місцевих бюджетів, % | 3,57 | 3,13 | 2,98 | 2,80 | 2,72 | 2,76 | 7,21 |
| Питома вага єдиного податку в структурі доходів зведеного бюджету, % | 0,72 | 0,62 | 0,64 | 0,60 | 0,50 | 0,54 | 1,47 |
| Питома вага єдиного податку в структурі податкових надходжень зведеного бюджету, % | 0,98 | 0,81 | 0,84 | 0,80 | 0,60 | 0,63 | 1,82 |

Складено та розраховано автором

спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого бізнесу. Аналогічна тенденція спостерігається при аналізі фіскальної ефективності єдиного податку в структурі доходів зведеного бюджету, в структурі податкових надходжень місцевих бюджетів та структурі податкових надходжень зведеного бюджету країни.

Список використаної літератури та джерел

1. Єфименко Т. І. Податки в інституційній системі сучасної економіки / Т. І. Єфименко. – К.: ДННУ «Академія фінансового управління», 2011. – 688 с., С. 415-416.
2. Щодо ефективності підтримки та перспектив розвитку малого підприємництва у регіонах // Аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/903/>
3. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності» від 22.03.2012 р. N 4618-VI - <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4014-17/>
4. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо державної податкової служби та у зв'язку з проведенням адміністративної реформи в Україні» від 05.07.2012 р. № 5083.- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5083-17>

Розділ 8

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ

В сучасних економічних умовах особливого значення набуває теорія людського капіталу, яка традиційно трактувала дане поняття, включаючи лише знання, навички та компетенції, що були придбані в процесі формальної освіти та використовувалися з метою отримання доходу в сфері зайнятості. В сучасних умовах питання інвестування в людський капітал є надзвичайно актуальним, оскільки людині в сучасних умовах належить особливе місце в соціально-економічному й духовному розвитку держави. Конкурентоспроможність, добробут нації та майбутнє держави, її процвітання залежать саме від людини, її інтелекту, знань, вмінь, професійних навичок тощо. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває не лише усвідомлення вирішальної ролі людини в економічній системі, а й визнання необхідності інвестування в її розвиток.

На цей час введення категорії людських ресурсів у науково-теоретичний апарат свідчить про те, що професійні знання, досвід, творчі, підприємницькі здібності працівників дійсно забезпечують економічну ефективність і конкурентні переваги організації та суспільства в цілому. В ринковому середовищі в результаті їх діяльності досягаються як загальні організаційні (прирощення прибутку), так і особисті (задоволення соціальних потреб працівників) цілі.

Сучасний науковий підхід до вивчення категорії людських ресурсів передбачає їх повний та об'єктивний аналіз як складного, системного поняття, що відрізняється кількісними і якісними ознаками. Кількісні характеристики вимірюються чисельністю працівників, необхідних для досягнення цілей їх діяльності. Однак, у сучасних умовах особливо зростає значимість якісних характеристик людських ресурсів, які значно сильніше впливають на соціально-економічну систему.

У кінці XIX – на початку XX століття в структурі світової економічної думки формуються напрями і школи, які мають широкий

перелік наукових поглядів на природу людини та її здібності. Найбільш впливовою течією економічної думки того часу був напрямок, який розглядав людину та її здібності як капітал. Більшість учених називало капіталом саму людину (Л. Вальрас, Дж. Б. Кларк, Г. Д. Маклеод, А. Маршалл, Дж. Мак-Кулох, І. Тюнен, І. Фішер, У. Ферр, Т. Вітстейн). Ряд вчених дотримувався думки, що капіталом є успадковані і набуті людиною здібності і якості (Ф. Ліст, М. Сеніор, Дж. Мілль).

Перший підручник з теорії людського капіталу, написаний Теодором Шульцем, вийшов у 1963 р. У 70-ті роки з'явилися підручники ще декількох авторів, а також сім антологій класичних статей з теорії людського капіталу та суміжних з нею питань. Історичні джерела даної теорії можуть бути знайдені в роботах А. Сміта і В. Петті, К. Маркса і Дж. С. Мілля, Г. Сіджвіка, А. Маршалла, Г. Рошера і У. Фарра, Е. Енгеля і Т. Вітстейна та інших економістів.

А. Сміт вважав, що основний капітал складається з машин та інших знарядь праці, з будівель, із землі і «з придбаних і корисних здібностей усіх жителів і членів суспільства». Він зазначав, що «придбання таких здібностей, вважаючи також зміст їхнього власника протягом його виховання, навчання або учнівства, завжди вимагає дійсних витрат, які являють собою основний капітал, що реалізується в його особистості. Ці здібності, будучи частиною стану тієї особи, разом з тим стають частиною багатства суспільства, до якого ця особа належить. Велику спритність чи вміння робітника можна розглядати з тієї ж точки зору, як і машини та знаряддя виробництва, які скорочують або полегшують працю і які, хоча і вимагають відомих витрат, але повертають ці витрати разом з прибутком» [3].

М. Блауг вважав, що концепція людського капіталу, або «тверде ядро» дослідницької програми людського капіталу, полягає в ідеї, що люди витрачають на себе ресурси різним чином – не тільки для задоволення поточних потреб, а й заради майбутніх грошових та негрошових доходів. Вони можуть інвестувати у своє здоров'я,

можуть добровільно купувати додаткову освіту; можуть витратити час на пошук роботи з максимально можливою оплатою замість того, щоб погоджуватися на першу-ліпшу пропозицію; можуть купувати інформацію про вакансії, можуть мігрувати, щоб скористатися кращими можливостями для зайнятості; нарешті, вони можуть вибирати низькооплачувану роботу з більш широкими можливостями для навчання замість високооплачуваної роботи без будь-яких перспектив розвитку» [3].

Економісти-науковці в кінці 50-х років знову звернулись до ідеї людського капіталу. Розвиток цього напрямку в західній економічній теорії викликаний об'єктивними причинами. Це спроба аналізувати реальні народногосподарські зрушення, породжені науково-технічним прогресом, які виявилися в тому, що в сучасних умовах накопичення нематеріальних елементів багатства (наукових досягнень, зростання рівня освіти населення тощо) має вагомий значення для всього процесу суспільного відтворення.

Один з видатних економістів сучасності, професор економіки і соціології Чиказького університету Г. С. Беккер отримав у 1992 р. Нобелівську премію за «розповсюдження сфери мікроекономічного аналізу на цілий ряд аспектів людської поведінки і взаємодії, включаючи неринкову поведінку» [5].

Економічний підхід до соціальних питань Гері Беккер і його послідовники застосували в дослідженні таких неринкових форм діяльності, як дискримінація, освіта, злочинність, шлюб, планування сім'ї, в поясненні ірраціональної та альтруїстичної поведінки, ідеологічних процесів і релігійної діяльності.

Значний внесок у розвиток теорії людського капіталу внесли колеги Г. Беккера по Чиказькому університету Т. Шульц і Д. Мінцер, також нагороджені Нобелівською премією. Людський капітал – це наявний у кожного запас знань, навичок, мотивацій. Інвестиціями в нього є освіта, накопичення виробничого досвіду, охорона здоров'я, географічна мобільність, пошук інформації. За Г. Беккером, при прийнятті рішень про вкладення коштів в освіту учні та їх батьки зіставляють очікувану граничну норму віддачі від таких вкладень з

прибутковістю альтернативних інвестицій (відсотками за банківськими вкладками, дивідендами з цінних паперів і т. д.).

Праці Г. Беккера, Т. Шульца та їх послідовників справили переворот в економіці. Вони дозволили перейти від поточних одномоментних показників до показників, що відображали весь життєвий цикл людини (довічні заробітки), виділити "капітальні" інвестиційні аспекти у поведінці агентів на ринку праці з умови, визнання людського часу як ключового економічного ресурсу.

Теорія людського капіталу дозволяє пояснити структуру розподілу особистих доходів, вікову динаміку заробітків, нерівність в оплаті чоловічої і жіночої праці, причини міграції та багато іншого. Завдяки цій теорії освітні інвестиції почали розглядатися як джерело економічного зростання не менш важливе, ніж матеріальні інвестиції. З неї випливає, що:

- індивідуальна крива попиту на вкладення в освіту, що показує рівень їх віддачі, має негативний нахил;
- тривале навчання супроводжується наростанням фізичних та інтелектуальних навантажень;
- чим більше накопичено людського капіталу, тим дорожче обходиться людині втрата заробітків;
- пізні інвестиції приносять дохід протягом коротшого періоду;
- із збільшенням обсягу вкладень підвищується ступінь ризику.

З іншого боку, отримана освіта робить людину не тільки більш ефективним працівником, але і більш ефективним учнем. Крім того, чим більш обдарована людина, тим менше витрачає вона зусиль на придбання нових знань, тобто тим менші витрати вона несе і тим вище розташована крива його попиту на послуги освіти.

З'явилися математичні моделі, в яких використовується уявлення, що людський капітал є прямим джерелом споживчих вигод, оскільки він впливає на ефективність використання споживчого (вільного) часу людини, часу його дозвілля.

Людина наділена творчими, підприємницькими здібностями, продуктивність яких не має видимих меж. Саме тому в людських ресурсах приховані найбільші резерви для підвищення ефективності

функціонування організації. У сучасних умовах науково - технічного прогресу можливий «моральне зношення» людських ресурсів, але люди постійно і усвідомлено прагнуть до вдосконалення, підвищення кваліфікації, оновлення знань і професійних навичок.

У процесі змін у виробництві істотно змінилися погляди економістів на склад факторів виробництва. Зокрема, значно розширилася змістовна частина поняття «капітал». В економічній теорії і підприємницькій практиці, мабуть, немає іншого такого поняття, яке використовувалося б так неоднозначно як капітал.

Дослідження українських науковців сьогодення стосуються багатьох аспектів інвестування в людину. Вчені Р. І. Капелюшников, В. П. Корчагін, та В. І. Марцинкевич досліджували проблеми відтворення продуктивних здібностей людини та реабілітації людського капіталу, у тому числі за рахунок інвестування. О. І. Добринін та С. О. Дятлов визначають особливості формування, оцінки та ефективності використання людського капіталу в транзитивній економіці. Д. П. Богиня та М. В. Семикіна мотиваційні аспекти інвестування розглядають в розвитку людського капіталу як один із чинників збільшення конкурентоспроможності робочої сили завдяки інтелектуалізації суспільної праці, визначення умов підвищення рівня інтелектуалізації праці також присвячено праці А. М. Колота, А. А. Чухна. Л. І. Антошкіна, Б. М. Данилишина, М. І. Карліна та В. І. Куценка розкривають актуальні питання економіки. С. М. Ніколаєнко визначає напрями прискорення інноваційного розвитку країни шляхом підвищення конкурентоспроможності освіти [6]. О. А. Кратт досліджує проблем формування кон'юнктури ринку послуг вищої освіти, але питання розробки дієвої системи критеріїв та показників оцінки ефективності інвестування у вищу і професійну освіту та професійну підготовку персоналу, а також визначення впливу даного виду інвестування на загальні результати діяльності підприємства, потребують подальших наукових досліджень.

Теорія людського капіталу народилася в рамках «економічного імперіалізму», що став методологічним принципом

неоінституціоналізму, який передбачає поширення економічних методів і моделей на проблеми, які традиційно відносять до компетенції інших соціальних дисциплін. Виникнення економічного імперіалізму викликало розширення об'єкта дослідження за рахунок включення соціальних, особистісних, психологічних, інтелектуальних компонентів економічної реальності в поєднанні з використанням основних аналітичних інструментів неокласичного напрямку економічної теорії, від якої неоінституціоналізм веде своє походження.

Представники неокласики істотно розширили сферу застосування апарату мікроекономічного аналізу, усвідомивши, що область використання принципу раціональності практично безмежна. Дослідницька експансія прихильників економічного імперіалізму, виходить за межі виробництва і споживання матеріальних, у тому числі капітальних, благ, спираючись на аналітичні категорії неокласичного аналізу (обмеження, вибір, ресурси, капітал, інвестиції, альтернативні витрати, переваги, зовнішні ефекти, трансакційні витрати) і моделюючий метод оптимізації, які за масштабами свого вживання є справді універсальними. Теорія раціональної поведінки стала використовуватися дослідниками для пояснення не тільки суто економічних феноменів (ринкові ціни, ставки заробітної плати, відсоток на капітал), а й виникнення і функціонування соціальних інститутів. Ця тема розкривається в численних сучасних джерелах, присвячених правам власності та трансакційним витратам.

Результатом вторгнення методології економічної теорії в суміжні галузі знання стала поява нових концепцій, серед них теорія людського капіталу. Теорія людського капіталу сприяла перегляду традиційних поглядів на капітал як на однорідне явище, представлене виключно матеріальними об'єктами. Теорія людського капіталу, що є актуальною в сучасних умовах, стала закономірним етапом на шляху до теорії інтелектуального капіталу, що розробляється в 90-і роки 20 століття Л. Едвінссоном, М. Мелуоном, Т. Стюартом, Е. Тоффлером,

І. Роосом, І. Хіроякі, П. Страссманом, К.-Е. Свейбі, П. Салливаном та іншими дослідниками.

Із зростанням важливості наукових знань, кваліфікації працівників і техніки, що витісняє фізичну силу людини з виробничого процесу, складається нове співвідношення факторів виробництва. У системі факторів виробництва поруч з традиційним розмежуванням між працею як первозданним фактором виробництва і капіталом як похідним чинником виникає нове розмежування по лінії «уречевлений-інтелектуальний (нематеріальний) капітал». Капітал стає багатоліким.

Таким чином, на основі традиційних підходів, визнаних дослідниками різних шкіл економічної теорії, за капіталом незмінно визнається здатність виробляти продукт, стаючи засобом (фактором) виробництва, приносити дохід чи інші форми задоволення (самозростати), накопичуватися, формуючи запас в результаті інвестицій (самовідтворюватися), виступати об'єктом власності, уособлювати багатство. В умовах інтелектуалізації виробництва трактування капіталу як виключно фізичного активу поступається місцем більш широкому його визначенню, об'єднуючого сукупність об'єктів як матеріального, так і нематеріального характеру. Інтелектуальний капітал як нова форма капіталу розуміється як цінність, яка, будучи об'єктом чиеїсь власності, використовується (інвестується) як засоби виробництва, накопичується в результаті інвестицій (капіталовкладень), приносить протягом певного часу потік доходу.

Методологія формування людського капіталу та його структури визначається такими елементами:

- капітал здоров'я і здорового способу життя;
- капітал освіти (знання загальні та спеціальні);
- капітал підготовки на виробництві (кваліфікація, навички, виробничий досвід);
- науковий капітал (винаходи, інновації, дослідження);
- капітал культури (виховання, самовиховання, саморозвиток);

- володіння економічно значущою інформацією (інформованість про ціни і доходи);
- капітал міграції (мобільність працівників);
- мотивація економічної діяльності.

Застосування терміну інвестиції до витрат на формування якісної нової робочої сили сприяло відходу від сприйняття цих витрат як споживчих. Ці витрати були визнані як продуктивні, оскільки інвестування в людину приносять позитивний довготривалий економічний ефект. Теоретики такого підходу К. Макконнелл і С Брю виділяють такі види інвестицій у людський капітал:

- витрати на освіту, включаючи загальну і спеціальну, формальну і неформальну, підготовку на робочому місці;
- витрати на охорону здоров'я, що складаються з витрат на профілактику захворювань, медичне обслуговування, дієтичне харчування, поліпшення житлових умов;
- витрати на мобільність, завдяки яким працівники мігрують з місць з відносно низькою продуктивністю в місця з відносно високою продуктивністю.

На думку Г. Беккера, Л. Туроу, Т. Шульца, до інвестицій, які розвивають творчі здібності індивідів, відносяться формальна і неформальна освіта, підготовка на виробництві, медичні послуги і дослідження в області охорони здоров'я, видатки на оптимізацію міграції, пошук інформації про стан є важливою умовою інвестицій у людський капітал, за Л. Туроу, є здатність людей навчатися постійно, у тому числі самостійно. "Оскільки кваліфікація веде до заробітків, а заробітки ведуть до кваліфікації, кінцевий підсумок приватного інвестиційного процесу полягає в тому, що найбільше кваліфікацій набувають ті, у кого вже була найбільша кваліфікація".

Д. Холмс в роботі "Стратегії електронного бізнесу для держави" наводить приклади інвестицій у людський капітал в масштабах окремих міст та доводить, що доступ до матеріалів публічної бібліотеки істотно, за Туроу, є однією з найважливіших умов постійного зростання людського капіталу. Незважаючи на те, що інвестиції в людський капітал носять індивідуальний характер,

незважаючи на те, що багато компаній вважають інвестиції в людський капітал ризикованими, оскільки кваліфікований фахівець може перейти в іншу компанію, більшість компаній проводить постійне навчання власних співробітників. Ефективність навчання наочно розглянута в книзі П. Сенге "П'ята дисципліна. Мистецтво і практика організацій, що навчаються». Уречевлений капітал, втілений в людях, є однією з головних ознак розширювальної концепції Дж. Кендріка. До цього капіталу він відносить витрати на формування людського капіталу, тобто витрати виховання дітей до 14 років, без урахування витрат на їх утворення. До нематеріального людського капіталу Дж. Кендрік відносить накопичені витрати на загальну освіту і спеціальну підготовку, частина накопичених витрат на охорону здоров'я та витрати на переміщення робочої сили, а до нематеріального капіталу не втіленого в людях – витрати, необхідні для накопичення використовуваних у виробництві знань і практичного досвіду, включаючи знання, втілені в нових або поліпшених споживчих товарах, засобах виробництва, продуктивних процесах і системах. Ці витрати відносяться до інвестицій, оскільки одні сприяють зниженню витрат виробництва і збільшують продуктивність праці, інші створюють нові або поліпшені споживчі товари, які служать задоволенню потреб. Інвестиції в людський капітал сприяють не тільки підвищенню доходів індивіда, але й сприяє зростанню продуктивності праці. Прихильники теорії людського капіталу підходять до розгляду інвестицій в людину, ґрунтуючись на концепції "граничної корисності" і "граничної продуктивності".

Крім того, що освіта перетворює людину на більш продуктивного працівника, вона розвиває в ньому підприємницькі здібності, робить його більш вмілим організатором. Освіта вкорочує часовий лаг між відкриттями і загальним застосуванням, тобто скорочує розрив між теоретичним і практичним рівнем розвитку технології. Накопичення виробничого досвіду сприяє швидкому і безболісному переходу на нові технології, і в той же час цей процес повинен бути динамічним.

У теорії людського капіталу проблема виробничого досвіду є однією з найскладніших при вивченні процесів формування робочої сили. Загальнотеоретична розробка проблем інвестування виробничого досвіду належить Г. Беккеру, яку удосконалив Дж. Мінцер. Він оцінив обсяг і ефективність інвестицій в загальну підготовку на виробництві в США, визначив величину так званої дійсної заробітної плати, яку мав би працівник за відсутності підготовки на виробництві.

На міжнародному рівні було розроблено міжнародні трудові стандарти щодо уніфікованого складу витрат на робочу силу, з метою забезпечення єдиного методологічного підходу та можливості здійснення порівняльного аналізу, які вперше були затверджені „Резолюцією про статистику праці”, що її у 1966 р. було прийнято XI Міжнародною конференцією статистиків праці, а надалі було розвинуто у Конвенції Міжнародної організації праці (МОП) № 160 та Рекомендації МОП № 170 від 1985 р. про статистику праці [13].

Міжнародні регулятивні документи встановлюють загальні принципи створення національних класифікацій витрат роботодавця на робочу силу та проведення вибіркового статистичних спостережень з метою оцінки рівня та структури цих витрат. За даною класифікацією МОП до складу витрат на робочу силу віднесла всі стимулюючі матеріальні та натуральні виплати роботодавців, здійснення яких дозволить підприємству підвищити ефективність та якість праці. Відповідно до Резолюції до складу витрат роботодавця на робочу силу відносяться: винагорода за робочий та неробочий час, премії та подарунки, вартість харчування, напоїв та інших виплат натурою, вартість житла для працівників, які бере на себе роботодавець, витрати роботодавця на соціальне забезпечення, профпідготовку, соціальні послуги, інші витрати та податки, які розглядаються як витрати на робочу силу [14].

Актуальність подальшого розвитку теорії інвестування у людський капітал підтверджується діяльністю міжнародних організацій у галузі праці. Прийняття міжнародних трудових норм зі статистики праці стало першим кроком до уніфікації складу витрат

роботодавця на персонал на міжнародному рівні, підтвердило актуальність та необхідність досліджень практичних аспектів інвестування в людський капітал і координації цієї роботи із світовим співтовариством. Аналіз складу витрат на робочу силу відповідно до міжнародних стандартів дозволив виокремити блок складових інвестиційних витрат, який сьогодні має досить обмежений перелік. Водночас Україні доцільно здійснити повну ратифікацію Конвенції № 160, що буде сприяти більшій уніфікації статистичного обліку витрат підприємств на робочу силу.

Відповідно до Конвенції МОП № 160 країни, які її ратифікували, зобов'язуються регулярно збирати, обробляти та публікувати основні статистичні дані про працю, серед яких рекомендованими є середні заробітки та середня тривалість робочого часу, структура і розподіл заробітної плати та вартість робочої сили [13]. Ці положення були більш детально розроблені у Рекомендації № 170, де встановлено, що статистичні дані мають містити відомості про розміри та склад вартості робочої сили в розрізі галузей економічної діяльності та мають збиратися не рідше, ніж один раз на п'ять років [13].

Аналіз статей витрат показав, що Резолюцією 1966 р. не були і не могли бути враховані такі позиції, як витрати на підбор, оцінку, атестацію, розміщення і плинність кадрів, формування кадрового резерву, аналіз ринку праці й інші витрати, що актуальні в сучасних умовах господарювання. Водночас перелік витрат, пов'язаних з виробничим навчанням і розвитком персоналу, носить дещо скорочений і спрощений характер і не враховує витрати на пошук необхідної інформації, стимулювання наукових розробок і розвиток інтелекту; здійснення міграції і мотивації персоналу, а також екологічні витрати і забезпечення здорового способу життя працівників підприємства

В Україні, яка ще 15.08.1991 р. частково ратифікувала Конвенцію МОП № 160, використовується „Інструкція по визначенню вартості робочої сили”, що затверджена Наказом Міністерства статистики України (зараз – Державний комітет

статистики України) від 29.05.1997 р. № 131, відповідно до якої впроваджено уніфіковану класифікацію витрат на робочу силу [13]. Ця інструкція у відповідності до міжнародних норм містить визначення сутності категорії „вартість робочої сили”, яка являє собою грошовий розмір фактичних видатків роботодавця на утримання робочої сили. Таким чином, вартість робочої сили можна оцінити у грошовому вимірі на підставі витрат роботодавця на робочу силу. Відповідно до Інструкції всі витрати роботодавця на робочу силу доцільно розглядати як прямі та непрямі. До складу прямих витрат на робочу силу належать:

- пряма оплата праці;
- оплата за невідпрацьований час;
- премії та нерегулярні виплати;
- заробітна плата в натуральній формі, пільги, послуги, допомоги в натуральній і грошовій формах.

Непрямими витратами на робочу силу є:

- витрати підприємств на оплату житла працівників;
- витрати підприємств на соціальне забезпечення працівників;
- витрати на професійне навчання;
- витрати на утримання громадських служб;
- витрати на робочу силу, які не віднесено до інших груп;
- податки, що відносяться до витрат на робочу силу.

Відповідно до нормативно затвердженого підходу витрати на робочу силу являють собою сукупність усіх витрат роботодавця на формування, використання та розвиток персоналу підприємства незалежно від джерел фінансування. Вони можуть здійснюватися як у грошовій, так і у натуральній формах. Грошова оцінка витрат роботодавця в цінах реалізації дозволяє визначити вартість робочої сили.

На відміну від витрат на робочу силу в нормативних та законодавчих актах України, а також міжнародних нормативних документах щодо статистики праці відсутнє чітке та вичерпне визначення сутності інвестицій у людський капітал та витрат на персонал. Дослідженням цього питання займаються науковці різних

країн світу. Водночас наукові та практичні діячі одноголосно зазначають, що інвестування у розвиток персоналу є найбільш швидким способом підвищення продуктивності праці, зростання рентабельності та прибутковості підприємства, створення нових продуктів та послуг, зниження плинності кадрів, зростання соціального капіталу, розширення ринку збуту та досягнення фінансової стійкості

Досвід різних економічних напрямів у визначенні інвестицій у людський капітал узагальнили Добринін А. І., Дятлов С. А. і дійшли до висновку, що «інвестиції можуть розглядатися двоєко – як вкладення фінансових коштів та ресурсів і як певні види діяльності. У найбільш загальному плані всі види вкладень у людину, які можуть бути оцінені в грошовій чи іншій формі, і які мають доцільний характер, тобто сприяють зростанню продуктивності праці і сприяють підвищенню доходів людини, – це «інвестиції в людський капітал. З іншого боку, основні форми діяльності, як то: шкільна освіта, навчання на робочому місці, зміцнення здоров'я і збільшення запасу інформації щодо економіки – це інвестиційна діяльність, розвиваюча людський капітал» [14].

Головними та принциповими відмінностями інвестицій у людський капітал від поточних витрат є тривалість окупності. Згідно із загальною теорією інвестування, зазвичай, інвестиції мають довгостроковий період окупності, що пов'язано з необхідністю здійснення суттєвих змін на підприємствах, створення нових умов. Інвестиції у людський капітал означають, що робітник протягом певного часу має оволодіти новими знаннями, інформацією, досвідом, навичками, після чого вони мають бути усвідомленими та сприятимуть якісній зміні професійних підходів та виконуваних завдань. Досягнення необхідного рівня кваліфікації, досвіду, вмінь відбувається протягом більш-менш тривалого часу в залежності від багатьох умов. Навіть при досягненні бажаного рівня професіоналізму працівників, підприємство може не мати умов для його повної реалізації. Таким чином, внаслідок дії об'єктивних (тривалість періоду розвитку працівника) та суб'єктивних

(особистість самого працівника) чинників та відповідних умов підприємства інвестиції у людський капітал завжди мають довгостроковий характер.

На відміну від досліджень окупності інвестицій в освіту, не існує будь-яких досліджень та розрахунків періоду окупності інвестицій у людський капітал на конкретних підприємствах. Така ситуація пов'язана як із відсутністю відповідних методик розрахунку, так і з труднощами використання об'єктивної і достовірної інформації. Існують лише деякі оцінки терміну окупності інвестицій в освіту. Так, за визначенням Новака І. М. період окупності інвестицій в освіту складає 10-20 років, або в середньому – 16 років [14].

Аналізуючи підходи до визначення видів інвестицій у людський капітал, можна встановити наявність різних поглядів при єдності розуміння відносно трьох складових інвестицій у людський капітал, до яких практично всі науковці відносять витрати на освіту, охорону здоров'я та мобільність. Узагальнення накопиченого досвіду в галузі інвестування у людський капітал та аналіз сучасних витрат роботодавця на розвиток персоналу дозволило визначити основні види інвестицій у людський капітал, до складу яких належать: освіта, професійний розвиток та перепідготовка, інноваційна та творча діяльність, охорона здоров'я, мобільність та полівалентність, мотивація розвитку.

Найбільш повний аналіз особливостей інвестування у людський капітал у порівнянні з іншими видами інвестування здійснила О. А. Грішнова, яка визначає такі їх складові:

- віддача від інвестицій у людський капітал залежить безпосередньо від терміну його використання. Чим раніше здійснено інвестування у людину, тим довше, при інших рівних умовах, інвестиції приносять віддачу;

- інвестиції у людський капітал є найбільш вигідним видом вкладень;

- характер, масштаби і види інвестицій в людину зумовлені історичними, національними, культурними особливостями і традиціями суспільства, менталітетом народу;

- людський капітал у процесі використання не лише зношується, але й збагачується за рахунок надбання людиною досвіду навіть без спеціальних інвестицій;

- інвестиційний період людського капіталу є значно тривалішим;

- функціонування людського капіталу та віддача від його застосування зумовлені волею людини-власника цього капіталу, її індивідуальними інтересами та перевагами, зацікавленістю, відповідальністю, світоглядом і загальним рівнем культури, у тому числі економічної, тому даний вид інвестування має вищий рівень ризику та невизначеності;

- інвестиції у людський капітал мають значний за обсягом, тривалий за часом та інтегральний за видом економічний і соціальний характер;

- не всі види інвестицій у людину можна вважати економічно необхідними і суспільно доцільними [12].

Головними інвесторами людського капіталу виступають держава, роботодавець, працівники та члени їх родин, недержавні установи і фонди та міжнародні організації. Інвестування у людський капітал на кожному з етапів трудового циклу працівника на підприємстві може здійснюватися як із різних джерел фінансування одночасно, так і з одного джерела. Незважаючи на значну кількість інвесторів та їх розмаїтість у цілях, фінансових можливостях та стадіях здійснення інвестицій протягом усього життя людини, вони керуються загальними для всіх цілями та очікуваннями відносно запланованих результатів інвестування, до числа яких, перш за все, належать соціально-економічна доцільність, максимальна результативність та оптимальний термін окупності. Дана обставина обумовлює можливість розробки уніфікованої для всіх інвесторів системи наукових принципів інвестування у людський капітал.

Ефективність інвестування у людський капітал значною мірою залежить від досягнутого рівня професійної майстерності працівника на момент здійснення інвестицій. Професійний розвиток персоналу на підприємстві є безперервним процесом, який здійснюється послідовно за стадіями його життєвого циклу: трудова адаптація, професійне зростання, накопичення професійного досвіду, професійна реалізація та скорочення професійної реалізації. Тривалість та продуктивність кожної стадії життєвого циклу працівника значним чином впливає на загальну ефективність діяльності підприємства, що обумовлює необхідність врахування вимог часу, динамізму та економічної зацікавленості у відповідних принципах інвестування.

Таким чином, необхідною умовою здійснення інвестування у людський капітал та отримання відповідного соціально-економічного результату є необхідність розробки системи наукових принципів інвестування у людський капітал, використання якої в поточній діяльності підприємства буде забезпечувати економічну ефективність і соціальну значущість як самого процесу інвестування, так і загальної діяльності підприємства.

Забезпечення дотримання запропонованих наукових принципів інвестування у людський капітал у довгостроковій перспективі вимагає вдосконалення методологічного апарату визначення соціально-економічної ефективності інвестування у людський капітал як на мікро-, так і на макрорівні; розробки критеріїв до системи професійного навчання та підвищення кваліфікації робітника на рівні підприємства; повного наближення загальнодержавного потенціалу з підготовки фахівців до потреб окремого підприємства; обґрунтування ефективної з економічних та соціальних поглядів системи мотивації працівників до професійного зростання шляхом отримання іншої професії, професійної спеціалізації, перенавчання або підвищення рівня кваліфікації та забезпечення цілісного механізму впровадження даних заходів у безпосередню діяльність суб'єктів господарювання.

Список використаної літератури та джерел

1. Білик О. М. Інвестиції в людський капітал: значення та специфіка /О. М. Білик //Соціально-економічні аспекти промислової політики. Управление человеческими ресурсами: государство, регион, предприятие: сб. науч. тр.: в 2 т. – Т. 1 / НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти; Редкол.: Амоша А. И. (отв. ред.) и др. – Донецк, 2004. – С. 380-386.
2. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент / Игорь Александрович Бланк. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 448 с.
3. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / Марк Блауг. – М.: Дело, 1994. – 687 с.
4. Богиня Д. П. Методологічні засади формування мотиваційного механізму конкурентоспроможності робочої сили / Д. П. Богиня // Мотиваційний механізм формування конкурентоспроможності робочої сили: зб. наук. праць. – К.: Ін-т економіки НАН України, 2002.
5. Беккер Р. Економічний аналіз політики та людську поведінку/ Р. Беккер // THESIS. - 1993. - Т. 1. - вип. 1. - С. 38.
6. Бородина Е. Человеческий капитал как основной источник экономического роста / Е. Бородина // Экономика Украины. – 2003. – № 7. – С. 48-53. – 2008. – № 3. – С. 13-23.
7. Гойло В. С. Современные буржуазные теории воспроизводства рабочей силы / В. С. Гойло. – М.: Наука, 1975. – 231 с.
8. Захарова О. В. Риски предприятия при инвестировании в человеческий капитал / О. В. Захарова // Вопросы структуризации экономики: Ежекварт. журнал. – № 2: материалы Междунар. научн-практич. конф.: „Актуальные проблемы социально-трудовых отношений” (30-31 марта 2010г.). – Махачкала: Ин-т социально-эконом. исслед. ДНЦ РАН, 2010. – С. 206-209.
9. Кратт О. А. Ринок послуг вищої освіти: методологічні основи дослідження кон'юнктури: моногр. / Олег Адольфович Кратт; наук. ред. П. Г. Перерва. – Донецьк: Юго-Восток, Лтд, 2003. – 360 с.
10. Криклій А. С. Неперервна освіта персоналу та методи її оцінки /А. С. Криклій // Економіка та держава. – 2005. – № 2. – С. 29-32.
11. Лапко О. О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання: моногр./ Олена Олександрівна Лапко. – К.: Ін-т економіч. Прогнозування НАН України, 1999. – 253 с.
12. Макконелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика /К. Р. Макконелл, С. Л. Брю: пер. с англ. – К.: Хагар-Демос, 1993. – 785 с.
13. Наказ Державного комітету статистики України „Про затвердження Інструкції щодо заповнення форми державного статистичного спостереження № 1-РС „Звіт про витрати на утримання робочої сили” №

524 від 20.11.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://uapravo.net/data2008/base31/ukr31765.htm>.

14. Новак І. М. Витрати на робочу силу як механізм інвестування людського капіталу в Україні / І. М. Новак // Регіональні проблеми людського та соціального розвитку: тези доп. і повідом. міжнар. наук.-практ. конф.(Донецьк, 4-5 листоп. 2008 р.): у 2 т. – Т.1/ НАН України, Ін-т економіки промисловості; Редкол.: О. І. Амоша (відп. ред.) та ін. – Донецьк, 2008. – С. 220-226.
15. Новак І. М. Сучасні пріоритети інвестування людського капіталу в Україні / І. М. Новак // Зб. наук. праць Харківськ. нац. економіч. ун-ту „Управління розвитком”. – 2006. – № 4. – С. 83-86.

ВИСНОВКИ

Дослідження закономірностей функціонування і розвитку підприємств у сучасному економічному середовищі надало можливість видокремити зрушення в структурі самого підприємства, в його формах, архітектурі фінансових відносин і визначити взаємовплив даної ланки суспільного виробництва та економічної системи. Закономірностями розвитку сучасного підприємства, що були виявлені в ході проведеного дослідження, є такі.

Зовнішнє середовище діяльності підприємств, нові форми виробництва призводять до зміни організаційних форм підприємств. Традиційна форма змінюється на сучасну, в деяких галузях зникає необхідність у трудовому колективі, або він представлений окремими невеликими командами (групами), що працюють над різними завданнями. Відроджується така форма як «робота вдома» за допомогою комп'ютера. Головну роль у підвищенні конкурентоспроможності підприємства відіграють його компетенції, його організаційний потенціал. Відбувається “розсипання” (атомізація) підприємств у ході екстерналізації функцій, що забезпечує розвиток основної компетенції підприємства.

Невизначеність економічного середовища значною мірою впливає, перш за все, на фінансову архітектуру підприємства, яка представляє собою сукупність взаємопов'язаних компонентів – структурних характеристик корпорації, таких, як організаційно-правова форма, структура капіталу, структура власності, корпоративне управління, що визначають будову фінансів корпорації і є інструментом підвищення ефективності фінансової діяльності суб'єкта господарювання в контексті розробки відповідної фінансової політики щодо досягнення стратегічних цілей такої діяльності з врахуванням сукупності зовнішніх та внутрішніх чинників розвитку корпорації.

Фінансова діяльність корпорації як цілеспрямований процес реалізації рішень щодо руху фінансових ресурсів корпорації залежить від особливостей фінансової архітектури корпорації, обумовлених

характеристиками її компонентів. Компоненти фінансової архітектури корпорації в залежності від набуття окремих характеристик, притаманних кожному з них, здійснюють різноспрямований вплив на функціонування господарюючого суб'єкта, зокрема, на фінансову діяльність. Аналіз емпіричних та теоретичних досліджень з даної проблематики дозволив виокремити основні параметри компонентів фінансової архітектури національних корпорацій України, які дозволяють оцінювати вплив компонентів на фінансову діяльність корпорації та максимально використовувати особливості фінансової і корпоративної звітності національних корпорацій у аналітичній діяльності.

На основі застосування методів економетричного моделювання побудовано та емпірично верифіковано модель залежності ефективності фінансової діяльності від фінансової архітектури корпорації на даних найбільших нефінансових корпорацій у промисловості України, а також виявлено детермінанти впливу фінансової архітектури на ефективність фінансової діяльності суб'єктів господарювання. Доведена зворотна залежність між ефективністю фінансової діяльності та структурою капіталу, оціненою відношенням суми довгострокових і короткострокових зобов'язань корпорації до балансової вартості її активів, концентрацією власності, оціненою часткою акцій у власності найбільшого акціонера, а також середньорічною кількістю засідань наглядової ради корпорації. Виявлена низька статистична значущість зв'язку між ефективністю фінансової діяльності корпорацій та окремими показниками стану корпоративного управління, індивідуальними характеристиками компанії. Дослідження особливостей функціонування національних корпорацій та основних показників їх фінансового стану, пов'язаних із формуванням та розподілом капіталу, дало можливість виявити чинники, які обумовили наявність зворотних причинно-наслідкових зв'язків між фінансовою архітектурою корпорацій та рентабельністю власного капіталу. Зокрема, доведено доцільність дотримання певних пропорцій між темпами зростання показників структури капіталу та

фінансовою рентабельністю господарюючих суб'єктів, що, на нашу думку, зумовлює необхідність здійснювати оптимізацію структури капіталу за критерієм мінімізації темпів зростання боргового навантаження та дозволить забезпечити підвищення ефективності фінансової діяльності.

Аналіз впливу державних фінансів на фінанси вітчизняних підприємств в умовах сучасної нестабільності виявив низку проблем, вирішення яких потребує таких заходів. Для удосконалення бюджетно-податкового механізму запропоновано, по-перше, забезпечення пропорційного зниження ефективної податкової ставки; по-друге, узгодження моменту оподаткування з моментом визначення доходів і витрат; по-третє, оптимізацію умов відшкодування податків з бюджету, зокрема, шляхом лібералізації та оперативності даного процесу; по-четверте, оптимізацію механізмів фінансування витрат бюджету; по-п'яте, удосконалення системи організації державних заказів; по-шосте, розширення державних програм розвитку інфраструктури підприємницької діяльності (інформаційні, транспортні, маркетингові, транспортні комунікації тощо).

Нівелювання негативного впливу боргової політики на формування структури фінансування господарської діяльності повинно забезпечуватися дотриманням принципу управління державним боргом країни, відповідно до якого оптимізація структури останнього забезпечує мінімальний вплив на господарські рішення підприємств. Доречним в даному випадку є визначення граничних лімітів для кожного з елементів державного боргу.

В цілому запропоновані заходи дозволять знизити сукупні витрати суб'єктів господарювання, і, як наслідок, збільшити рентабельність, ліквідність та платоспроможність господарської діяльності в умовах нестабільності.

Акціонерний капітал в Україні досяг значного рівня розвитку на сучасному етапі еволюції ринкових відносин. Формування і широке розповсюдження акціонерного капіталу є одним з головних принципів, на якому базується проведення ринкових реформ та є їх невід'ємною частиною. Але залишається багато явних та прихованих

проблем подальшого акціонування капіталу. В першу чергу до них слід віднести бюрократичні перешкоди на шляху до реєстрації емісії акцій; часті зміни у законодавстві щодо цінних паперів та умов їх обігу; низький рівень зацікавленості національних індивідуальних інвесторів; невелика частка акцій, що знаходиться у вільному обігу на фондовому ринку; слабкий розвиток інфраструктури фондового ринку; низька прозорість діяльності емітентів; поширене використання інсайдерської інформації; низький рівень економічної освіти населення; корпоративні конфлікти; страх власників втратити контроль над підприємством.

Більшість зазначених проблем притаманна усім країнам, що переживають трансформаційний період. Це можна пояснити спадком адміністративно-командної системи, що панувала в СРСР та країнах Центрально-Східної Європи, та обраною моделлю ринку капіталу. В країнах з трансформаційною економікою спостерігається структура власності з домінуванням контролюючих акціонерів, переважно боргова система фінансування, нерозвиненість фінансового сектору, заснованого в недалекому минулому тільки на банках. Це все призводить до того, що банки мають великий вплив на ринки корпоративних цінних паперів, складають їх основу або безпосередньо, або через дочірні компанії. А це свідчить про змішану модель ринку капіталу з тяжінням до континентальної, що також значно уповільнює розвиток акціонерного капіталу.

Акціонування як засіб максимальної мобілізації існуючих ресурсів і стимулів підвищення ефективності господарювання має стати одним із головних кроків на шляху до становлення соціально-орієнтованої ринкової економіки. Розвиток акціонерних товариств на базі приватного капіталу є одним із найбільш реальних напрямів виходу української економіки на шлях сталого розвитку. Подальше утвердження й активізація діяльності корпоративного сектору в Україні вимагає не тільки виваженої державної політики у цій галузі та впровадження прогресивної системи корпоративного управління на основі досвіду розвинених країн, а й адекватного розвитку вітчизняного фондового ринку.

Аналізуючи роль малого та середнього бізнесу в економіці розвинених країн та країн, що розвиваються, можна виділити 3 основні відмінності:

1) у країнах, що розвиваються, на вершині піраміди знаходиться декілька ТНК, які не є місцевими, а представляють собою закордонні філії глобальних ТІ ІК з економічно розвинених країн (країни ОЕСР, іноді Бразилія, Китай, Індія);

2) «тіньовий» сектор, зазвичай, відіграє вагомий роль в економіці країн, що розвиваються, і до нього найчастіше потрапляють мікрокомпанії і більшість підприємств роздрібною торгівлі. У економічно розвинених країнах склалася діаметрально протилежна ситуація. Переважна більшість малих підприємств офіційно зареєстровані, сплачують податки, і результати їх діяльності чітко відображаються у даних національної статистики;

3) малий та середній бізнес формує ядро економік економічно розвинених країн, відіграючи важливу, а іноді навіть ключову роль в економічному розвитку цієї групи країн, особливо в Європі, Північній Америці та Японії. На противагу, у більшості країн, що розвиваються, та найменш розвинених країн частка малого та середнього бізнесу незначна, порівняно з величезною кількістю мікрокомпаній та підприємств «тіньового» сектору.

В сучасній економіці малі та середні підприємства (МСП) мають в цілому менш однорідну структуру виробництва, ніж великі підприємства. І тут головну роль відіграє індивідуальне та дрібносерійне виробництво. Для всіх МСП важливо, щоб виробництво було ефективним. У конкурентній боротьбі на сучасному ринку не сильні перемагають слабких, а швидкі перемагають неквапливих. Щоб стати швидким, одним із способів є ефективне планування виробництва, яке можна поділити на три етапи: планування програми виробництва, планування підготовки виробництва, планування виконання виробничої програми. На великих підприємствах з їх допомогою можна досягти лише приблизно тих же показників, що і на добре організованих МСП. Головними принципами організації сучасного виробництва є

гнучкість, оперативність, швидкість, прозорі і менш складні процеси, прості організаційні структури, незабюрократизована підприємницька діяльність тощо. Можна навіть сказати, що деякі нові ідеї з'явилися завдяки відомим структурним недолікам великих підприємств.

Важливу роль для розвитку МСП відіграє реінжиніринг, в якому головними завданнями є перегляд всіх існуючих на підприємстві процесів, концентрація на головних напрямках, цілісне, панорамне бачення проблем і системний характер діяльності. Треба мати на увазі, що процеси на МСП простіші і краще оглядові. Завдяки невеликим розмірам підприємства можна швидко виявити, які процеси відіграють у виробництві головну роль. Панорамне бачення також властиве МСП більшою мірою, ніж великим. Отже, сучасні методи націлені на досягнення великими підприємствами тих переваг, якими вже володіють МСП. І, навпаки, із збільшенням розміру підприємства зростає складність виробничих процесів і виникають проблеми.

Для того, щоб МСП ефективно розвивалися в сучасній економіці, їм необхідно перетворювати свою інформацію в цифрову форму і почати застосовувати в своєму інформаційному менеджменті нові технології. За допомогою інтернет-економіки МСП можуть у будь-який час і в будь-якій точці миру швидко, зручно і з невеликими витратами посилати письмові повідомлення, рекламувати своє підприємство, його продукцію і послуги: займатися маркетинговими дослідженнями, шукати співробітників, пропонувати свої послуги, встановлювати ділові зв'язки, продавати і купувати товари і послуги і навіть проводити прямі розрахунки; одержувати і пропонувати інформацію, дані, зображення, звукову інформацію, тобто мати доступ до величезної уявної бібліотеки, відеотеки або фонотеки, а також іншим підприємствам свій масив даних, оновлювати свій набір інформації, вносити в нього зміни, стирати непотрібну інформацію; за допомогою поперечних зв'язків розширювати і доповнювати цей набір, за допомогою контактних формулярів одержувати у відповідь повідомлення у вигляді реклаमाцій, зауважень, замовлень тощо.

Разом з тим, малий і середній бізнес несе в собі досить високий потенціал для інноваційних розробок, швидкої їх апробації і впровадження в масове виробництво. Ефективна робота малих і середніх підприємств залежить від використання інновацій в організації виробництва продукції (товарів, послуг) та управлінні виробництвом і збутом продукції. Економічні кризи, які періодично відбуваються в економіці, дають, у свою чергу, потужний поштовх інтенсифікації господарської діяльності. Такі кризи з найменшими втратами переживають малі і середні підприємства, які швидше уміють пристосовуватися до зміни ситуації у виробництві і на ринку.

Особливу роль у розвитку сучасних підприємств відіграє оподаткування. Дослідження показали незначну фіскальну ефективність єдиного податку в загальному обсязі податкових надходжень, як місцевих так і зведеного бюджетів.

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва на сучасному етапі не відіграє суттєвої бюджетно-утворюючої ролі через низьку фіскальну ефективність єдиного податку.

Такий фіскальний ефект закладений самою конструкцією й призначенням даного спеціального податкового режиму, оскільки його впровадження й застосування провадиться в якості податкового регулятора щодо зміцнення потенціалу розвитку малого бізнесу, подолання вищезазначених системних проблем в сфері малого підприємництва в контексті соціально-економічного розвитку держави.

Економічна політика в широкому розумінні – це комплекс дій держави щодо регулювання економічної ситуації і корекції економічних інтересів. Отже, в умовах нестабільності, з одного боку, роль держави у стимулюванні ділової активності посилюється, а, з іншого – держава у результаті зменшення надходжень до бюджету вимушена обмежити прямий фінансовий вплив на соціально-економічний розвиток країни. Саме тому для будь-якого суб'єкта господарювання важливим є об'єктивне оцінювання впливу бюджетно-податкового регулювання та боргової політики на його

фінанси та розробка і застосування відповідних фінансових механізмів для досягнення поставлених цілей.

Інвестиції у людський капітал слід розглядати як частину загальних витрат підприємства на персонал, які здійснюються з метою його продуктивного розвитку, приводять до формування високоякісного людського капіталу та забезпечують отримання довгострокового соціально-економічного ефекту. Дане визначення має практичну спрямованість, що дозволяє конкретизувати інвестиції за видами та напрямками інвестування. Із метою розмежування сутності та складових понять витрат на робочу силу та інвестицій у людський капітал на підставі запропонованого визначення розроблено порівняльну характеристику цих категорій за критеріями.

Аналіз існуючих в економічній теорії поглядів на процеси нагромадження людського капіталу завдяки інвестуванню дозволив простежити еволюцію наукових підходів до інвестування в людський капітал від простої констатації наявності взаємозв'язку між підвищенням продуктивності праці та зростанням професіоналізму працівників до розробки окремих методик оцінки ефективності інвестування в професійну освіту як основної складової інвестицій у людський капітал. Наявність значної кількості досліджень науковців світу протягом тривалого часу та визначення різних аспектів інвестування в людський капітал обумовили об'єктивний процес виокремлення теорії інвестування із загальної теорії людського капіталу. Її остаточне становлення як самостійного напрямку розвитку економічної теорії потребує подальшого обґрунтування фундаментальних теоретичних основ інвестування в людський капітал та розробки методологічного апарату щодо здійснення оцінки ефективності інвестування як основного чинника розвитку людського капіталу.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

1. **Бичкова Наталя Володимирівна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
2. **Горняк Ольга Василівна** – доктор економічних наук, професор, зав. кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
3. **Ду Чуньбу** - кандидат економічних наук (КНР)
4. **Копилова Ольга Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
5. **Ломачинська Ірина Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
6. **Макеєва Олена Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
7. **Скороход Ірина Петрівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.

О

Наукове видання

Бичкова Наталя Володимирівна, **Горняк** Ольга Василівна,
Ду Чуньбу, **Копилова** Ольга Володимирівна,
Крючкова Наталя Михайлівна, **Ломачинська** Ірина Анатоліївна,
Макеєва Олена Анатоліївна, **Скороход** Ірина Петрівна

**Закономірності розвитку підприємств
в умовах невизначеності
економічного середовища**

Монографія

За редакцією авторів

Підп. до друку. 03.08.2015. Формат 60x84/16.
Умов.-друк. арк. 12,56. Тираж 100 пр.
Зам. № 1193.

Видавець і виготовлювач
Одеський національний університет
імені І. І. Мечникова

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 4215 від 22.11.2011 р.

Україна, 65082, м. Одеса, вул. Єлісаветинська, 12
Тел.: (048) 723 28 39. E-mail: druk@onu.edu.ua