

ЗМІСТ

		Економічна теорія
Кузьмінов С.В., Геращенко С.О.	До проблеми діагностики «довгих хвиль»	5
Зінченко В.В.	Деліберативні моделі процесів управління в умовах суспільних та економічних трансформацій	11
Чорная О.Е., Шипицина Г.А.	Экономическая сущность понятия «капитал»	20
Гафарова К.Е.	Європейські соціальні стандарти та їх імплементація в Україні	25
		Фінанси
Кузнецова С.А.	Побудова ефективної системи фінансового менеджменту в нестабільній економіці: теорія та методологія	32
Болгар Т.М.	Сучасний стан і перспективи розвитку депозитної діяльності банків України	38
Зікіна В.О.	Формування інноваційної діяльності венчурним капіталом	44
Череп А.В., Сьомченко В.В.	Дослідження використання трудових ресурсів у промисловому секторі економіки Запорізького регіону	49
Терещенко В.Л.	Пошук резервів поліпшення якості фінансового менеджменту страховика	57
		Економіка підприємства
Павлова В.А.	Торговельні мережі в Україні: особливості та проблеми розвитку	63
Зборовська О.М.	Оптимізація логістичних витрат у системі управління потоковими процесами на металургійних підприємствах	70
Нусінова Я.В., Жовна О.М.	Визначення запасу власного капіталу на підставі показника поточного економічного стану підприємства	77
		Менеджмент і маркетинг
Козенков Д.Є.	Основні вимоги до формування системи стратегічного управління підприємством	83
Георгієв В.А.	Економічний сценарій як інструмент управління підприємством	89
Безменко Л.К.	Моделювання системи рейтингового управління конкурентоспроможністю підприємства	96
Розкошна О.А., Гончарова М.Л.	Особливості формування системи реінжинірингу бізнес-процесів	102
		Світове господарство
Задоя А.А.	Валютний індекс и внешнеэкономическая деятельность	107

Wołowiec T.	Barriers in the process of harmonisation of personal income taxation in EU (selected issues)	116
Тараненко І.В., Назаренко К.В.	Світовий досвід венчурної діяльності та проблеми венчурного фінансування в Україні	130
Крочкова О.М.	Социально ответственные финансы: принципы исламской модели	138
Лимонова Е.М., Нестеченко О.С.	Загрози та негативні наслідки розвитку ІТ-аутсорсингу для економіки України.....	144

Журнал затверджено до друку вченою радою Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля (протокол від 24 лютого 2011 р. № 1) і вченою радою ДВНЗ «Національний гірничий університет» (протокол від 15 березня 2011 р. № 2).

Головний редактор – Б.І. ХОЛОД,
доктор економічних наук, професор

Редакційна колегія:

О.І. Амоша, доктор економічних наук;
І.В. Багрова, доктор економічних наук;
О.С. Галушко, доктор економічних наук;
А.О. Задоя, доктор економічних наук
(заступник головного редактора);
Г.О. Крамаренко, доктор економічних наук;
С.А. Кузнецова, доктор економічних наук;
Л.Ю. Мельник, доктор економічних наук;
В.Є. Момот, доктор економічних наук;
В.А. Павлова, доктор економічних наук;
Ю.Є. Петруня, доктор економічних наук
(заступник головного редактора);
В.А. Ткаченко, доктор економічних наук;
С.Б. Вакарчук, доктор фізико-математичних наук;
В.В. Зірка, доктор філологічних наук;
О.В. Пушкіна, доктор юридичних наук;
Ю.К. Тараненко, доктор технічних наук;
О.Б. Тарнопольский, доктор педагогічних наук;
Л.В. Пилипчак, відповідальний секретар.

Програмні цілі – висвітлення результатів новітніх досліджень проблем і сутності процесів, що відбуваються в економіці у зв'язку із сучасними тенденціями розвитку суспільства, а також досягнень у галузі економічної науки та підприємств у сучасному аспекті економічного і політичного устрою України.

Для економістів, вчених, студентів, аспірантів та всіх тих, хто цікавиться актуальними напрямками розвитку економіки.

Матеріали публікуються українською, російською і англійською мовами.

Журнал «Академічний огляд» – фахове видання, затверджене постановою Президії ВАК України від 8.07.2009 р. № 1-05/3.

Редакція не обов'язково поділяє точку зору автора і не відповідає за фактичні або статистичні помилки, яких він припустився.

Усі права застережені. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою автора і редакції. При передрукуванні посилання на «**Академічний огляд**» обов'язкове.

CONTENTS

Economic theory

S. Kuz'minov, S.Geraschenko	On the issue of «long- wave» diagnostics.	5
V. Zinchenko	Deliberative models of managerial processes under the conditions of economic transformations.....	11
O. Chorna, G. Shypitsina	Notion «capital» and its economic essence.....	20
K. Gafarova	European social standards and their implementation in Ukraine.....	25

Finance

S. Kuznetsova	Effective system of financial management formation in shaky economy: theory and methodology	32
T. Bolhar	Ukrainian banks deposit activities: current state and prospects of their development	38
V. Zykina	Formation of innovative activities by means of venture capital.....	44
A. Cherep, V. S'omchenko	The study of labour resources utilization in the industrial sector of Zaporizhia regional economy	49
V. Tereschenko	The search of quality improvement sources of underwriter's financial management	57

Economy of Enterprise

V. Pavlova	Trading nets in Ukraine: features and challenges to their development	63
O. Zborovs'ka	Logistic costs optimization in the system of flow processes management at metallurgical plants	70
Ya. Nussinova, O. Zhovna	The equity capital stock evaluation on the basis of enterprise current economic state index	77

Management and Marketing

D. Kozenkov	Basic requirements for enterprise strategic management system formation.....	83
V. Georgiev	Economic script as enterprise management tool.....	89
L. Bezmenko	Modeling of system for rating management of enterprise competitiveness	96
O. Rozkoshna, M. Goncharova	System of business-process re-engineering: features of its formation	102

World Economy

A. Zadoya	Monetary index and foreign economic activity	107
T. Wolowiec	Barriers in the process of harmonization of personal income taxation in EU (selected issues)	116
I. Taranenko, K. Nazarenko	Global experience of venture activity and challenges to venture capital financing in Ukraine	130
O. Kryuchkova	Socially responsible finances: principles of Islamic model.....	138
E. Limonova, O. Nestechenko	Threats and negative results of IT-outsourcing for the Economy of Ukraine.....	144

Редактор *Л.В. Пилипчак*

Коректори: *Г.Ю. Половна, М.С. Ярмолюк*

Комп'ютерна верстка і дизайн обкладинки – *О.М. Гришкіна*

*Свідоцтво про державну реєстрацію
КВ № 17555-6405 ПР від 16 лютого 2011 р.*

Підписано до друку 25.03.2011. Формат 70×108/16. Ум. друк. арк. 11,93.

Тираж 300 пр. Зам. № .

Адреса редакції та видавця:

49000, м. Дніпропетровськ,
вул. Набережна В.І. Леніна, 18.
Дніпропетровський університет економіки та права
імені Альфреда Нобеля
Тел/факс (056) 778-58-66.
e-mail: rio@duep.edu

Віддруковано у ТОВ «Роял Принт».
49040, м. Дніпропетровськ, вул. Запорізьке шосе, 40, кв.194.
Тел. (056) 794-61-05, 04
Свідоцтво ДК № 3505 від 23.06.2009 р.

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 330.101

С.В. КУЗЬМІНОВ, кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровського університету економіки та права
імені Альфреда Нобеля

С.О. ГЕРАЩЕНКО, кандидат економічних наук, доцент
ДВНЗ «Національний гірничий університет»

ДО ПРОБЛЕМИ ДІАГНОСТИКИ «ДОВГИХ ХВИЛЬ»

Статтю присвячено діагностичним і прогностичним аспектам «довгих хвиль» Кондратьєва. У статті пропонується гіпотеза щодо інфраструктурних інновацій як головної причини довготермінової циклічності.

Ключові слова: економічний цикл, інновації, цикли Кондратьєва, макроекономічна нестабільність.

Постановка проблеми. Економічна наука (як і будь-яка наука взагалі) має значення, як мінімум, у двох аспектах, а цінність її надбань визначається можливостями допомогти людству, по-перше, зрозуміти, що відбувається, і, по-друге, передбачити, що відбудеться. Це повною мірою стосується і такого явища, як нестабільність економічної динаміки, зокрема проблеми діагностування та передбачення циклів економічної кон'юнктури або ж «довгих хвиль» Кондратьєва. Розгляду однієї з гіпотез стосовно природи та, відповідно, проявів довгих хвиль і присвячено цю статтю.

Виклад основного матеріалу. Ідея стосовно наявності коливань економічної активності з орієнтовною періодичністю в 40–60 років була висловлена ще російським марксистом А.І. Гельфаном, розвинена голландцями ван Гельдереном і де Вольфом, але першість у розробці системної (і підтвердженої статистичними спостереженнями динаміки цін на деякі товари промислового призначення) теорії довготермінових коливань відводиться М.Д. Кондратьєву [1]. Ця теорія залишилася на периферії англо-американського мейнстріму, можливо, не стільки через своє «марксистське» походження, скільки через потенційну ідеологічну загрозу капіталізму, що добре видно на прикладі

праць Й. Шумпетера [2]. Мабуть, тому в сучасній економічній літературі немає однозначності не тільки стосовно тривалості, але і стосовно самої наявності «довгих хвиль», а найбільш ортодоксальні лібертаристи заперечують наявність будь-яких економічних циклів взагалі, визнаючи лише наявність криз, кожна з яких виникає спонтанно. Дійсно, якщо аналізувати реальну динаміку економічного розвитку, то наявність циклів не видається очевидною. Проте не менше і тих, хто вважає, що циклічність економічного розвитку існує. Серед останніх праць, які надають економетричні свідчення існування економічних циклів, слід відзначити статтю російських дослідників А. Коротаєва та С. Циреля [3], яким вдалося за допомогою спектрального аналізу показати наявність у світовій економіці циклів Кітчина, Жугляра та Кондратьєва. Ми також поділяємо цю думку, вважаючи існуючі докази достатніми. Ми не наводимо інших аргументів на користь існування циклічності (і, зокрема, «довгих хвиль» Кондратьєва), ніж ті, що існують, але для зручності подальшого викладення матеріалу пропонуємо спиратися на хронологічну схему «довгих хвиль», наведену в колонках 1 та 2 табл. 1.

Слід відзначити, що ця періодизація є лише однією із запропонованих, але,

**Основні хронологічні та каузальні характеристики «довгих хвиль»
наприкінці XVIII – поч. XXI ст.**

Номер хвилі	Рік початку фази підвищення (орієнтовно)	Сфера провідного удосконалення	Форма удосконалення інфраструктури
1	2	3	4
1	1787	Засоби передачі інформації	Масове розповсюдження друкованих засобів комерційної інформації [5]
2	1848	Транспорт	Масове будівництво залізниць
3	1892	Засоби передачі інформації	Масове будівництво мереж електров'язку
4	1933	Транспорт	Масове автомобілебудування
5	1975	Засоби передачі інформації	Інформаційно-мережеві комп'ютерні технології
6	2025–2035 ?	Транспорт ?	?

мабуть, найбільш широко визнаною. Звичайно, якщо врахувати, що тривалість циклу Кондратьєва складає 40–60 років, то доведеться визнати, що визначення точок переламу («водорозділів» між фазами підвищення і спаду) з точністю до одного року є технічно складним і, до того ж, практично малоціквою справою. Тому в табл. 1 ми подаємо точки початку фази підвищення відповідно до термінів завершення економічних криз середньострокового циклу. Наприклад, 1933 р. поданий як рік завершення Великої депресії. У той же час більш реалістичним буде вважати, що час початку підвищувальної фази вказаний з точністю плюс-мінус чотири-п'ять років, що встановлює фактичну відповідність нашої періодизації абсолютній більшості існуючих періодизацій циклів Кондратьєва.

Більш цікавим є питання стосовно першості першої хвилі. А саме: чи дійсно до початку XIX ст. цикли Кондратьєва не існували? Відповідь на це питання дозволяє визначити, чи криються причини циклічності в капіталістичному способі виробництва, чи, можливо, вони пов'язані з екзогенними причинами (цикли сонячної активності тощо). На нашу думку, відповідь криється у виявленні причин довготермінової циклічності. Сам М.Д. Кондратьєв зафіксував наявність «довгих хвиль» на основі аналізу динаміки цін на вугілля та чавун і запропонував вважати основою циклу

несталість інвестиційних витрат. Однак останнім часом більш популярною є версія щодо провідної ролі хвиль технологічних інновацій, першість у розробці якої слід віддати Й. Шумпетеру. Ще однією цікавою версією є теорія, яка пов'язує «довгі хвилі» з попитом на робочу силу, але не всяку, а ту, яка використовується для обслуговування інноваційного сектора, наприклад, для шостої хвилі – попит і обсяги зайнятості на ринку спеціалістів з комп'ютерних технологій [4].

На нашу думку, всі ці гіпотези абсолютно не суперечать одна одній і з успіхом можуть бути об'єднані. Наша ідея полягає в тому, що причиною початку підвищувальної фази «довгої хвилі» дійсно є інновація, але далеко не всяка інновація. Ця інновація має:

1. Потребувати масштабних капіталовкладень.
2. Удосконалювати виробничу інфраструктуру.
3. Створювати додаткові можливості для підвищення продуктивності і поглиблення поділу праці.

Необхідність масштабних капіталовкладень диктується тим, що для підтримання сталого економічного зростання необхідно підтримувати рівновагу сукупного попиту і пропозиції. На феноменальному рівні криза фіксується як неможливість продати весь наявний товар покупцям. На думку К. Маркса, причиною такої ситуації є надлишкове вироб-

ництво товарів, на думку Дж.М. Кейнса, – брак сукупного попиту. Вважаємо, що великої різниці між цими твердженнями немає, як немає її і в поясненнях причин невідповідності сукупного попиту і сукупної пропозиції марксистами і кейнсіанцями. І ті, й інші стверджують, що найбагатші верстви населення присвоюють настільки велику частку суспільного продукту, що не вважають за потрібне витратити свій дохід відразу повністю. Відповідно, завдання попередження криз зводиться до необхідності покрити брак попиту, вилучивши невитрачені кошти (чи то насильницьки через вилучення надлишкових доходів державою, чи то шляхом продажу державних цінних паперів, чи то за рахунок емісії грошей), та витратити їх від імені держави.

Ситуація з невитраченими доходами, які створюють прокризовий потенціал, теоретично, може бути вирішена і приватним порядком. Доход, не витрачений на споживання, може бути витрачений на інвестиції. Купівля облігацій уряду з точки зору індивіда – теж інвестиція, оскільки дозволяє отримати дохід на вкладений капітал. Проте більш надійним з точки зору створення передумов економічного зростання є безпосереднє потрапляння грошей у сферу реального інвестування, коли вони витрачаються на створення і вдосконалення засобів виробництва. Так, надлишкові заощадження свого часу вкладалися в облігації залізничних компаній, акції телефонних та автомобілебудівних фірм, цінні папери хардверних та софтверних підприємств. Ключовою характеристикою таких інвестицій було те що, вони свого часу сприймалися інвесторами як майже гарантована можливість отримати прибуток, причому у кілька разів вищий за середній. Наприклад, навіть надзвичайна ризикованість вкладень в молоді компанії інформаційно-комп'ютерного сектора не зупиняла інвесторів, оскільки на дев'ять випадків втрачених грошей траплявся один прибутковий, але з таким прибутком, який дозволяв у кілька разів перекрити втрачені кошти.

Ясно, що в подібних ситуаціях проблема вилучення надлишкових заоща-

джень і спрямування їх на ліквідацію розриву між сукупним попитом і сукупною пропозицією вирішується само собою, оскільки накопичення заощаджень у пасивній формі виглядає надто вже непривабливим порівняно з реальною можливістю інвестувати зі значним прибутком. А для того, щоб цей стабілізатор економічного розвитку працював якомога довше і якомога інтенсивніше, провідні інновації, які і виступають локомотивом підвищення у циклі Кондратьєва, мають бути капіталомісткими.

Серед великої кількості інновацій, впроваджених людством в ХІХ–ХХ ст., ми обрали ті, які, на нашу думку, стали ключовими при ініціюванні підвищувальних фаз циклів Кондратьєва (колонки 3 та 4 табл. 1). Звертаємо особливу увагу на те, що ці вдосконалення стосуються або транспорту, або зв'язку. На відміну від думки В.Д. Кондратьєва, ми не вважаємо виплавку чавуну та механізацію в легкій промисловості головними причинами першого підйому «довгої хвилі». На нашу думку, ключовим було не винайдення більш досконалих технологій виробництва товарів, споживання яких на рубежі ХVІІІ–ХІХ ст. складало, напевне, кілька відсотків валового суспільного продукту навіть у найрозвиненіших країнах світу, а *удосконалення технологій доведення товарів від виробника до споживача*. Ці технології включають дві складові:

- а) інформування ринкових агентів про пропозицію і попит на товар;
- б) фізичне доведення товару до покупця.

Удосконалення у цій сфері не тільки здешевлюють товарорух (що, звісно, теж важливо і дає в масштабах всієї економіки непорівнянно більшу економію, ніж здешевлення виробництва у будь-якій галузі), але і розширюють межі ринків, що стимулює економічне зростання навіть ще потужніше. Так, до появи періодичної преси і комерційних оголошень стосовно закупівель (насамперед державних) і реклами в ній ринки збуту обмежувалися здатністю продавця *особисто* представити товар потенційному покупцю. У таких умовах май-

же всі товари мали ринки збуту, обмежені невеличкими селищами або й районами міст. Виняток становили товари для заможних (дорогі вина, мережива, коштовності), але і в цих випадках трансакції мали багато в чому випадковий, нерегулярний характер. Обмін інформацією через друковані засоби її поширення розширив ринки в десятки і сотні разів, причому не тільки для продукції окремих галузей, а і для всіх товарів, які могли зацікавити письменну людину. Саме тому ми вважаємо, що не прядильні верстати і не виплавка чавуну (яку китайці знають більше тисячі років), а поширення письменності населення і поширення комерційної інформації через друковані ЗМІ були провідною інновацією першої «довгої хвилі».

Було б надмірним спрощенням представити ці інновації як щось одномоментне. Навпаки, їх впровадження є розтягнутим у часі і не припиняється ані із завершенням відповідної підвищувальної фази, ані з початком наступних циклів. Так, будівництво залізниць не припинилося у 1870-х рр., воно продовжувалося і в подальшому, причому провідна інновація наступної, другої хвилі – мережі телефонного і телеграфного зв'язку – була побудована на тому ж принципі, що і залізниці. І справа тут не стільки в тому, що саме залізниці стали чи не найактивнішими користувачами телеграфного і телефонного зв'язку, скільки в самому принципі побудови, який передбачав систему магістралей, вузлів, локальних під'єднань та централізоване диспетчерування як єдиний можливий спосіб управління.

На противагу цій централізованорозгалуженій схемі автомобільний транспорт забезпечує значно більший ступінь індивідуальної свободи споживача транспортної послуги: графік поставок вантажів та доставки пасажирів не має прив'язуватися до розкладу руху потягів, забезпечується гнучкість обсягів поставок, оскільки для прийнятної економічності не треба забезпечувати оптимальне завантаження такого великого транспортного засобу, як залізничний вагон, а крім того, відсутність прив'язки до колії забезпечила можливість з нечуваною

оперативністю змінювати мережу перевезень відповідно до змін потреби у товарі.

Інфраструктурні вдосконалення найкраще підходять на роль провідних інновацій ще й тому, що принципово підвищують продуктивність суспільного виробництва в переважній більшості галузей відразу за кількома напрямками:

1. Вони залучають раніше незадіяні (чи мало задіяні) економічні ресурси у виробництво. Так, до появи залізниць розробка родовищ корисних копалин у районах, віддалених від узбережжя, була економічно доцільною лише зрідка. Залізничний транспорт, замінивши гужові транспортні засоби, в сотні разів збільшив здатність транспорту переміщувати вантажі суходолом, зняв проблему ввозу і вивозу сировини та готової продукції у будь-якій кількості майже у будь-якій місцевості, де живуть і працюють люди. Аналогічно автомобіль та Інтернет дозволили ефективніше залучати людські ресурси, розділивши місце роботи і місце проживання і забезпечивши можливість поїздок на роботу з віддалених районів, передмість та інших міст, і, кінець кінцем, аутсорсинг.

2. Вони розширюють ринки збуту та сприяють продажу ширшої номенклатури товарів. Більш досконалі засоби транспорту та комунікації дають можливість переміщувати товари на більші відстані і з більшою швидкістю, а також оперативно і адресно розповсюджувати та отримувати інформацію про них, що є ключовим фактором у збуті, особливо тих товарів, які мають обмежений термін придатності. Внаслідок скорочення транспортних і трансакційних витрат відбувається активізація торговельної діяльності суб'єктів господарювання, що позитивно позначається як на попиті, так і на пропозиції товарів.

3. Вони створюють умови для подальшої спеціалізації. Удосконалення засобів зв'язку дає можливість більш точно, повно і оперативно отримувати інформацію не тільки про готові товари, але і про сам хід технологічного процесу. Це створює передумови для подальшого подрібнення технологічного лан-

цюга та виділення фаз виробничого процесу в окремі виробництва.

Таким чином, транспорт і зв'язок становлять основу прискореного зростання практично всіх галузей. Непрямим підтвердженням їх провідної ролі служить характер ведення бойових дій у відповідний час. Так, у конфліктах другої половини XIX ст., де технічна озброєність армій супротивників була порівнянню, перемога досягалася за рахунок більш розвинених засобів транспорту. Наприклад, під час Кримської війни поразка царської армії була зумовлена браком можливостей довозити боєприпаси та інші засоби ведення війни гужовим транспортом, у той час як англійці побудували першу в Криму залізницю для доставки засобів ведення війни до Севастополя, а перемога Півночі в ході Громадянської війни в США стала можливою лише після руйнування мережі залізниць на півдні. Як стверджує У. Мак-Ніл, залізниця принципово змінила уявлення про мобільність армій і способи стратегічного маневру [6, с. 278–279]. Аналогічно, в роки Першої світової телефон став важливим елементом боєздатності військ, оскільки без нього стало неможливим координувати наступальні операції як на тактичному, так і на стратегічному рівні. Навіть використання найпотужнішого на той час засобу ведення війни – важкої і надважкої артилерії – спиралося на технології телефонії, оскільки коригування вогню гармат з далекобійністю у кілька кілометрів безпосередньо з позиції стало неможливим і довелося використовувати коригувальників вогню, зброєю яких був телефон.

Усвідомлення провідної ролі інфраструктурних інновацій у циклах Кондратьєва відкриває ще одну можливість діагностування фаз циклу. Для того, щоб пересвідчитися у тому, що нинішня підвищувальна фаза закінчується, слід звернути увагу на динаміку вкладень в інновації в інформаційно-комп'ютерні технології, а також на те, що саме компанії IT-сектора (якщо не брати до уваги фінансовий сектор, теж, до речі, інтернетизований в сучасному світі) найбільше постраждали від кризи 2008–2010 рр.

Концепція провідної ролі інфраструктурних інновацій може мати і певне оціночне та прогностичне значення. Використовуючи цю концепцію, можна, наприклад, передбачити, що, попри великі надії, які покладаються на електромобілі, вони навряд чи здатні ініціювати нову фазу підвищення циклу Кондратьєва, оскільки вони практично нічого не змінюють в плані поглиблення поділу праці, зростання її продуктивності, а також дуже мало вдосконалюють існуючу транспортну інфраструктуру порівняно з автотранспортом. До того ж впровадження електромобілів не потребує таких значних інвестиційних вкладень, щоб це могло сприяти постійному вивітванню грошей із заощаджень. Коротше кажучи, електромобіль не дасть ані імпульсу для зростання продуктивності, ані імпульсу для зростання інвестиційної складової сукупного попиту.

Необхідність одночасного зростання і суспільної продуктивності та інвестиційної складової сукупного попиту ставить під такий же сумнів і можливу роль генної інженерії або нанотехнологій. Звісно, ці сфери потребують масштабних капіталовкладень, тому витратна складова економічного зростання ними може бути забезпечена. Проте навряд чи можливо, щоб успіхи цих науково-технічних царин викликали значне підвищення продуктивності національних економік. Навіть якщо генна інженерія в разі скоротить питомі витрати або підвищить продуктивність сільськогосподарського виробництва, то цього все одно буде недостатньо, оскільки в розвинених країнах частка цього блоку галузей складає лише кілька відсотків, як і у світовій економіці в цілому. Що ж стосується нанотехнологій, то цей напрям поки що спрямований на отримання нових матеріалів, що веде, як правило, лише до кількісних удосконалень, наприклад, здешевлення будівництва шляхів чи збільшення швидкості роботи комп'ютерів чи мереж.

Спираючись на нашу концепцію, не можна спроектувати майбутнє ключове інфраструктурне вдосконалення, але можна спрогнозувати деякі його па-

раметри. По-перше, це має бути удосконалення транспорту. По-друге, воно має забезпечити не меншу гнучкість і оперативність, ніж автомобільний транспорт. По-третє, воно має забезпечувати доставку товарів та (або) ресурсів для сектора послуг як найбільш швидко зростаючого сектора світової економіки. Причому новий вид транспорту має принципово переважати вже існуючі види транспорту або за швидкістю, або за гнучкістю, або за економічністю. Мабуть, ідеалом була б технологія телепортації за допомогою рухомих і стаціонарних порталів, але це поки що знаходиться у сфері наукової фантастики. Хоча за ті 15–20 років, які мають пройти до настання цієї чергової підвищувальної фази К-циклу багато з того, що нині здається фантастикою, може стати реальністю.

Висновки. Підбиваючи підсумки вищевикладеного, наголосимо на тому, що вирішення проблеми наявності або відсутності економічних циклів лежить не у площині примітивних економіко-статистичних моделей, а у сфері досліджень нечітких багаторівневих функціональних зв'язків зі значною стохастичною складовою. Провідна роль у цій системі зв'язків належить інноваціям, які стимулюють прискорення економічного розвитку й ініціюють настання підвищувальної фази економічного циклу. Для К-хвиль такими імпульсними інноваціями служать удосконалення інформаційної або транспортної інфраструктури, які чергуються через п'ятдесятирічні проміжки. Якщо наша гіпотеза правильна, то приблизно через два десятиріччя новим локомотивом економічного зростання стане удосконалення транспортної інфраструктури, яке в кілька разів

підвищить середню продуктивність економіки. Тож для перевірки правильності прогнозу слід просто трохи зачекати.

Список використаної літератури

1. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения: избр. тр. / Н.Д. Кондратьев / Международный фонд Н.Д. Кондратьева; Международный ин-т Питирима Сорокина – Николая Кондратьева; Институт экономики РАН. – М.: Экономика, 2002. – 767 с.
2. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й.А. Шумпетер; Предисл. В.С. Автономова; пер. с нем. В.С. Автономова, М.С. Любского, А.Ю. Чепуренко. – М.: Эксмо, 2008. – 864 с.
3. Korotayev A.V. A Spectral Analysis of World GDP Dynamics: Kondratieff Waves, Kuznets Swings, Juglar and Kitchin Cycles in Global Economic Development, and the 2008–2009 Economic Crisis / A.V. Korotayev, S. Tsirel // Structure and Dynamics. – 2010. – Vol. 4. – № 1. – P. 3–57.
4. Freeman C. Long wave theory (International Library of Critical Writings in Economics) / C. Freeman. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 1996.
5. Вартанова Е.Л. Медиаэкономика зарубежных стран / Е.Л. Вартанова // Библиотека Гумер // http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Gurn/Vart/23.php
6. Мак-Нил У. В погоне за мощью. Технология, вооружённая сила и общество в XI–XX веках / У. Мак-Нил; пер. с англ. Т. Ованнисяна. – М.: Издательский дом «Территория будущего», 2008. – 456 с.

Статья посвящена диагностическим и прогностическим аспектам «длинных волн» Кондратьева. В статье предлагается гипотеза, в соответствии с которой инфраструктурные инновации являются главной причиной долгосрочной цикличности.

Ключевые слова: *экономический цикл, инновации, циклы Кондратьева, макроэкономическая нестабильность.*

The article concerns diagnostic and predictive aspects of Kondratievs «long waves». The article suggests hypothesis of infrastructural innovations as the main reason of long run cyclicity.

Key words: *economic cycle, innovations, K-waves, macroeconomic instability.*

Надійшло до редакції 17.02.2011

УДК 330.101

В.В. ЗІНЧЕНКО, кандидат економічних наук,
доктор філософських наук, професор, завідувач кафедри
Українського гуманітарного інституту

ДЕЛІБЕРАТИВНІ МОДЕЛІ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ СУСПІЛЬНИХ ТА ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

У статті аналізується динаміка розвитку процесів самоорганізації в системах управління, структура і алгоритм функціонування тенденцій самоврядування. Досліджуються світоглядні, економічні, політичні тенденції, перспективи і форми їх подальшого розвитку.

Ключові слова: деліберативне управління, постіндустріальність, комунікація, самоврядування, самоорганізація.

Постановка проблеми. Хаотичність, уповільнення і неефективність трансформацій авторитарно-бюрократичних систем макро- і мікрорівнів на пострадянському просторі, їх нестабільність викликають необхідність пошуку методів оздоровлення суспільних і державних відносин, економіки, пошуку шляхів переходу до управлінського механізму нового типу, який відповідає умовам функціонування світової економіки, забезпечення збалансованості, подолання негативних процесів (інфляції, монополізму, безробіття, якісної ненасиченості споживчого ринку, дефіциту бюджету та ін.). У зв'язку з цим перед економічною наукою і управлінською практикою виникають проблеми принципово нового характеру. Такими проблемами є: розробка концептуальної моделі і механізмів, які забезпечують гармонійне поєднання співробітництва і взаємодії у суспільних відносинах, раціонального планування і ринкової регуляції, виробництва і споживання в ринкових відносинах, наповнення споживчого ринку товарами і послугами, усунення диспропорції між товарною масою і кількістю грошових знаків, які знаходяться в обігу, прискорення окупності капітальних вкладень, орієнтація на прогресивні технології. При цьому особливе місце зай-

має проблема забезпечення стабільного зростання якості і надійності нових виробів і послуг при зниженні цін на нові види продукції і орієнтації на вагомє скорочення чисельності виробничих і управлінських працівників для досягнення переваг в конкурентній боротьбі, закріплення на вже завойованих і нових ринках.

Пошуку відповідей на ці питання присвячено цю статтю. У ній аналізується динаміка розвитку процесів самоорганізації в системах управління, структура й алгоритм функціонування тенденцій самоврядування.

Виклад основного матеріалу. Вирішення цих проблем потребує глибокого теоретичного аналізу кон'юнктурних аспектів народного господарства і пошуку в зарубіжній і вітчизняній практиці інструментів його інтенсифікації. Результатом такої стратегії має стати створення управлінських систем нового покоління, які працюватимуть у режимі так званого *конвєсра нововведень*. По суті, ставиться завдання об'єднати в рамках організаційних і господарських комплексів нового типу гнучкість і здатність до адаптації дрібносерійного виробництва послуг і продукції з низькими витратами і високою продуктивністю праці, характерними для масового виробництва. Не

тільки якісне задоволення існуючих потреб, але і завчасне прогнозування форм їх виникнення, аналіз можливих наслідків і постійний пошук нових методів взаємодії є головним стратегічним і повсякденним завданням функціонування будь-якого суспільства, підприємства, установи і організації. Реалізацію цих завдань забезпечує якісне впровадження методів управління, які ґрунтуються на світовому досвіді прикладної діяльності й теоретичних узагальненнях у сфері ефективного менеджменту, самоврядування і управління людськими і матеріальними ресурсами, застосовуючись на мікро- і макрорівнях усіх без винятку якісно функціонуючих сегментів економічного і суспільного життя. Усе це диктує необхідність формування нових підходів до управління людськими і виробничими ресурсами, оскільки традиційні методи управління з їх орієнтацією на валові показники масового виробництва, які не забезпечують ефективною взаємодією учасників по горизонталі і не приділяють достатньої уваги кінцевому споживачеві, себе не виправдовують. Тому в цей час іде безпрецедентний злам існуючих стереотипів управлінського мислення.

Критична соціальна теорія і моделі *деліберативного менеджменту*, які розробляються в межах концептуальних напрямків сучасного неомарксизму і постмарксизму, концентруються на необхідності ґрунтовного аналізу феноменів влади і управління, моделей менеджменту в підсистемах суспільства (економіки, політики, держави). Проте, на відміну від інших теоретичних концепцій, управлінських практик і дослідних програм, метою аналізу *деліберативного менеджменту* не є виключно фіксація і констатація *існуючої* суспільно-державної та економіко-виробничої даності. Навпаки, критичний аналіз соціуму передбачає виявлення існуючих антагоністичних, відчужуючих факторів, які деформують виробничу і суспільну комунікацію. Критична соціальна теорія відзначає, що на цей момент у суспільстві (у всіх його сферах) багато в чому панують хибні потреби, які нав'язуються

певними соціальними угрупованнями з метою утиску індивідуальної, групової і творчої свободи. Ці потреби закріплюють відносини панування і підпорядкування, продукуючи експлуатаційну працю, агресію, соціальні конфлікти, економічну і суспільну несправедливість. Нав'язуються стереотипи потреб, поведінки і суспільних відносин, які сприяють фіксації цих відносин. Г. Маркузе називає це «репресивними потребами» [7, с. 15]. Прояв ситуації панування у сфері управління функціонує у вигляді *адміністративної моделі управління*. Адміністроване суспільне життя і економіко-виробничі відносини цього типу репрезентуються пануючою структурою як стандарт благополуччя та благоустрою. Неомарксизм концептуально розробляє теорію про необхідність зміни експлуатаційних і антагоністичних відносин між людьми у всіх сферах суспільного та індивідуального життя. Метою розвитку людства розглядається постійний історичний поступ до тотальної свободи і розвитку людської емансипації. Відносини антагонізму, побудовані на моделі експлуатації, перш за все у сфері економіки, призводять до появи і збереження феномену відчуження, протистоять людському взаєморозумінню і є основним каталізатором соціальних конфліктів.

Метою аналізу *деліберативної критичної теорії управління* є визначення ключових рис і механізмів побудови суспільства, в якому немає незалежних від волі людей суспільних і виробничих відносин, тобто суспільства, в якому скасовані відносини примусу і панування одних людей над іншими. Контроль над процесами виробництва і суспільного функціонування має перейти до безпосередніх учасників суспільного виробництва (як у галузі матеріального виробництва, так і у сфері продукування ідей та управлінських рішень). Негативними наслідками репресивного стилю управління є клановість і корпоративність, коли управлінець, політик захищає інтереси лише своєї групи, репрезентуючи їх начебто загальносуспільними. *Деліберативний менеджмент* у зв'язку з цим

вказує на появу в такому випадку однієї із форм ідеології — ідеологічної *люзії універсальності*. Унаслідок цього існує небезпека функціонування суспільства за правилами і цінностями панівної групи (*Gemeinschaft*). Тому, як відзначає Ю. Хабермас, «суспільна теорія набуває форми критики ідеології» [3, с. 20]. Завдяки ідеологічним маніпуляціям настає кінець і відносній самостійності індивіда (і в економічній діяльності зокрема, і в суспільній в цілому). Він більше не має жодних вільних власних думок: «Зміст масової віри є безпосереднім продуктом бюрократій, пануючих в економіці і державі, і їх прихильники таємно служать виключно своїм автоматизованим і вузько груповим інтересам» [1, с. 22]. Ідеологія виявляється як «хибна свідомість», що цілеспрямовано використовується панівною групою для духовного підкорення людей, їх підпорядкування існуючому устрою. Це обумовлює також формування індивідуального «репресивного мислення», яке за своєю сутністю є некритичним у сприйнятті сформованої суспільної діяльності. Це доповнюється організованою системою маніпуляції свідомістю мас за сприяння систем масової інформації. Формуються навіть стандартизовані мовні форми, які є знаряддями універсального маніпулювання і метою яких є утвердження системи пристосування і підпорядкування людей панівному угрупованню.

У теоріях управління відбувається еволюція до «менеджменту людських ресурсів». Попередні «раціональні» та «тейлористські» управлінські моделі, які передбачають жорсткі методи адміністративного командного управління та вертикальну ієрархічну структуру, є ефективними на *окремій* ділянці виробництва чи соціуму у випадках екстремальної потреби у концентрації спільних зусиль. Звичайно, сучасний менеджмент не відкидає повністю раціоналістичну модель. Вона залишається методологічною основою формування організаційних структур, планування, проведення передпроектних досліджень, економічних розрахунків та ін. Елементи жорсткого командного управління зали-

шаються переважними в певних екстремальних умовах, що потребують, наприклад, швидкої концентрації зусиль на якій-небудь ділянці робіт або при вирішенні виробничих завдань (наприклад, випуск масової стандартної продукції). Однак за своєю суттю вони стоять на заваді налагодженню партнерських взаємовідносин, експериментуванню, стримуючи ініціативність, що, врешті-решт, призводить до зниження ефективності як виробництва, так і суспільної мобільності. Адміністративність управління служить консервації антагоністичних відносин, соціально-політичним конфліктам внаслідок загострення протиріч між взаємодіючими сторонами (працівники, владна структура, управління). А там, де треба експериментувати, шукати, в умовах підвищеного господарського ризику, налагоджувати різноманітні робочі зв'язки між партнерами, де адміністративні важелі стають неефективними, потрібне нове, більш гнучке і різноманітне або так зване *органічне управління*.

Тому в концепціях управління необхідне формування нової стратегії, початком чого є злам традиційних стереотипів в управлінському мисленні. Е. Мейо вказує, що створений тип індустріального суспільства руйнує міжлюдську комунікацію, її первинну неформальну форму, бюрократизується, ізолюючи людину, ігноруючи світ людських емоцій. Створюється розрив між технологічно-економічним розвитком суспільства і його морально-етичним рівнем. Негативним наслідком цього є розвиток «соціального невігластва» суспільства, яке придушує потреби і прагнення особистості. Це призводить до спалахів агресії і невротизму. На підприємстві це веде до його руйнації (страйки, плинність кадрів, міжкласові зіткнення, виробнича апатія тощо); у суспільстві проявом цього є революції, міжкласові зіткнення, війни, девальвація соціально-етичних цінностей. Необхідно враховувати, що «акціонувальні» економіко-соціальні моделі не дозволяють досягти подолання відчуження між учасниками суспільних і виробничих відносин. «Акціонуваль-

ні» моделі передбачають наділення учасника взаємовідносин можливістю отримання частки суспільного чи виробничого прибутку. Однак, надаючи можливість *володіння*, вони не надають можливості участі в системі управління і контролю. У цьому випадку працівник на виробництві чи громадянин в суспільстві в кращому випадку перетворюється на «власника-акціонера», який підпорядковується розпорядчій владі управлінців. Побудова «суспільства споживання» і встановлення формально-юридичної рівності не сприяє подоланню відчуження від влади і не надає реальних шансів на отримання доступу до системи управління. Нерегулярна «участь» у формотворенні рішень у вигляді епізодичної участі у виборах чи виконанні прийнятих управлінською верхівкою рішень, за відсутності навиків управління, залишає людину пасивним учасником соціальних і виробничих процесів, сформованих панівною ідеологією. Наслідком цього є розвиток у людини споглядальної і виконавської позиції. Антагоністично-експлуатаційні відносини між людьми, і перш за все у сфері безпосередньої комунікації, є основним відчужуючим фактором, оскільки в них людина постає не як унікальна особистість, а як певний фетишизований еталон пануючих економічних і політичних ідеологем. «Менеджмент людських ресурсів» сприяє поліпшенню ситуації. Оскільки в ньому людина, зокрема працівник, вже не є об'єктом-виконавцем, а від неї вимагається активна позиція, стимулюється творчий підхід, формується особиста відповідальність за результати власної праці та діяльності. І діє вона заради спільних цілей (підприємства, соціуму). Розвиток особистої ініціативи в цьому випадку стимулюється системою мотиваційної підтримки (кар'єрне просування, фінансова стимуляція). Д. Мак-Грегор вказує, що система санкцій і адміністративного спонукання не є досить ефективною.

Необхідно враховувати, що за певних умов людина не лише здатна до відповідальності, але й прагне до неї. Людина здатна себе контролювати і діяти

суспільно-солідарно у випадку прагнення до цілей, досягнення яких сприятиме задоволенню її індивідуальних інтересів. Наступним кроком є **деліберативна модель** «комунікативного менеджменту». Метою «деліберативного комунікативного менеджменту» на суспільному, політичному і економіко-виробничому рівнях є досягнення стану безконфліктності на основі узгоджених дій, що спрямовані на задоволення спільних інтересів, участь працівників (виробництво) і громадян (суспільство) в структурах управління. Метою аналізу є визначення ключових рис і механізмів побудови суспільства, в якому немає незалежних від волі людей суспільних і виробничих відносин, тобто в якому скасовано відносини примусу і панування одних людей над іншими. Контроль над процесами виробництва і суспільного функціонування має перейти до безпосередніх учасників суспільного виробництва (як у галузі матеріального виробництва, так і у сфері продукування ідей і управлінських рішень). Попередні *об'єкти* виробництва і управління (люди) повинні стати *суб'єктами* виробничої, суспільної організації і управління з метою реалізації своїх і колективних, загальносуспільних потреб і здібностей. Створюється система спільних стимулів і спільної зацікавленості завдяки спільній участі в управлінні, яке в результаті набуває рис самоуправління. У такому випадку норми та рішення можуть бути легітимізованими на основі спільної комунікації, яка є регулятивним принципом. Створена структура повинна надавати однакові умови для рівноправного вибору дій, виключаючи примус і панування.

Метою стає досягнення демократичного консенсусу в ухваленні рішень. На рівні суспільства і підприємства норми і рішення формуються в результаті компромісу і згоди (консенсусу) між всіма зацікавленими учасниками, які мають рівні можливості доступу до управлінської влади. У той же час виключається надмірний тиск з боку однієї із сторін, не надається нікому привілейованого владно-управлінського становища. Консенсус досягається завдя-

ки процедури загального комунікативно-формування рішень, які, ґрунтуючись на рівних інтересах кожного, знаходять обґрунтоване схвалення всіх. Ця модель отримала назву *деліберативної демократії* (походить від латинського терміна *deliberatio* – «обговорення»). Кожен індивід у цій моделі отримує можливість брати участь у виробленні стратегії функціонування суспільства, що приводить до врахування інтересів окремих індивідів та соціальних груп і сприяє поглибленню їх взаєморозуміння. Суспільні утворення постають завдяки відносинам взаємного визнання, обговоренню і компромісу, який означає добровільну відмову від вузькоогоїстичних індивідуалістських чи групових інтересів, якщо вони стоять на заваді взаємній згоді і розширенню відкритості суспільної, управлінської і політичної комунікації.

Деліберативна демократія комунікативного управління відзначає, що не можна вважати по-справжньому легітимним те рішення, яке спирається на заздальгедь вироблену і затверджену формулу дій і рішень (на кшталт, «*Я знаю, чого хоче народ*» тощо). Не існує єдиної, заздальгедь сформованої «волі народу». Метою деліберативної моделі управління є постійне зменшення наймансько-експлуататорських відносин; розширення системи самоврядування (як суспільного, так і на рівні підприємств). У такому випадку суб'єкт суспільних і трудових відносин є також суб'єктом (а не об'єктом) системи управління, розподілу і контролю. Знищення відносин панування виявляє, що розумна організація суспільства, яку передбачає критична теорія, являє собою щось більше, ніж нову форму управління господарством. «Це більше зачіпає те визначальне, завдяки чому суспільство і стає розумним: підпорядкування господарства потребам індивідів» [8, с. 105].

Суспільство (і виробництво) у перспективі має стати *самокерованим*. На зміну системі «людина – річ – людина», має прийти система «людина – людина», де відносини будуть безпосередньо суспільними, розумними. Але такі відносини потребують і певних людей –

всєбічно розвинених, здатних орієнтуватися у всіх суспільних відносинах. *Самоуправління* здійснюється всередині суспільних систем завдяки включенню населення в управління і власність, розширенню прав і свобод, зростанню соціальної захищеності, гуманізації суспільного життя. Нове суспільство, таким чином, – це свідомо регульована і самокерована система [4, с. 52].

Демократія в усіх формах суспільного життя перш за все – це комунікація, яка в процесі найширшого обговорення раціонально формує волю її учасників. Тобто необхідно виходити не з наперед визначених поглядів і рішень, а з процесів їх формування у комунікативному дискурсі. Розвиток нового суспільства має здійснюватися як вільна справа звільнених індивідів. Для такої системи базовим є *принцип відповідальності*. Здатність до відповідальності означає підкорення її вимогам: *бути спроможним пов'язане з бути зобов'язаним*. «Відповідальність є складовою свободи діючого суб'єкта: я відповідаю за свої дії, незважаючи на те, чи існує об'єкт відповідальності, який – рано чи пізно – притягне мене до неї» [2, с. 32]. Цим обумовлюється відповідність і залежність стану кожного за аналогічний стан іншого. Рівний для всіх рівень свободи і справедливості є можливим за наявності солідарності: кожен член співтовариства повинен відповідати за свої дії, заручаючись аналогічною відповідальністю стосовно себе з боку інших членів спільноти. Відбувається *поєднання самовідповідальності і співвідповідальності*. Разом з принципом відповідальності кожен при такій системі також отримує частинку суспільного або підприємницького доходу і управлінських можливостей пропорційно індивідуальному внеску у спільну справу. Це стає стимулом і мотивацією до творчого, ініціативного саморозвитку кожного учасника суспільних і виробничих процесів. Завдяки цьому забезпечується досягнення мети демократичного деліберативного устрою – стану гуманізму, індивідуальної свободи і суспільної солідарності замість стану конфліктної соціально-

політичної та економічної боротьби, антагоністичної непримиренності і панування експлуаторських відносин. В ідеях Р. Курца, Г. Райхельта, Ю. Хабермаса, О. Лафонтена, М. Хаммера, А. Негрі звертається увага на взаємозв'язок суспільно-колективних дій, інтерперсональної взаємодії творчих осіб з типом політичної ідеології соціуму. Видається істотним і обґрунтованим твердження, що ефективні громадянські асоціації будь-якого рівня і типу здійснюються не на основі рішень більшості і навіть не на основі консенсусу, а на ґрунті «внутрішньої узгодженості суспільних орієнтирів і ціннісних прагнень» [9, с. 122].

Суспільні реформи як самоціль самі по собі не здатні вирішити фундаментальні суперечності, що роздирають світ. Необхідні також і радикальні революційні зміни, яких можна досягти завдяки широким масовим діям і розвитку системи самоорганізації і самоуправління. Тому деліберативна економіко-політична концепція зберігає у своєму арсеналі класичне вчення про *перманентну соціальну революцію* (Е. Мандель, А. Горц, А. Бадью, М. Хардт), під якою розуміється необхідність солідарних дій суспільства і людства щодо вирішення вищезазначених проблем. *Самоуправлінське деліберативне суспільство* у перспективі може бути (і повинно стати) світовою системою, тому що на рівні окремої країни можливі лише елементи «*громадянської самоуправлінської (самоврядної) суспільності*» у тій або іншій економіко-політичній і суспільній сферах. Ідея деліберативного самоуправлінського устрою суспільства є протилежністю як командно-адміністративному типу управління, так і тотально-дерегульованим системам. Демократичне самоврядування має бути досить гнучким, тобто маси повинні мати можливість вільно обирати із числа різноманітних альтернативних проектів, мають самі вирішувати, яка частина продукту і управлінської влади повинна розподілятися на тому чи іншому рівні суспільства. Еволюція комунікативно-управлінських моделей у сучасний період призвела до чіткого розподілу у

політико-економічній практиці на так звані «традиційні ліберальні» і «субсидіарні» течії. **Традиційна управлінська модель класичного типу** в економіці і політиці прагне лише до неістотних і несуттєвих корекцій у наявному типі виробництва, товарних відносин і суспільства, ліберального у своїй основі, не змінюючи його сутності. Це призводить до економіко-виробничої та суспільної стагнації і втрати політико-ідейної своєрідності.

Субсидіарна деліберативна демократія (термін так званої «субсидіарної школи», яка охоплює суспільствознавчі дослідження таких економістів, соціологів, політологів, правознавців, як, зокрема, Р. Шольц і Н. Тренкле, Е. Лохоф і А. Белгарт, Ф. Шандл, Р. Курц і Г. Райхельт, О. Лафонтен і Т. Майер, Г. Вайссер і С. Міллер та ін.), розглядає нинішній стан суспільства і в його системах (в тому числі, економічній, управлінській) як *тимчасовий, перехідний та етапний*, як такий, що потребує перманентних комплексних економіко-політичних, суспільно-управлінських і державно-правових змін. Завоювання економічної і політико-правової демократії призвели до закріплення в розвинених державах цивільно-політичних свобод, формально-юридичної рівності всіх громадян, широкої системи соціального захисту. Цей стан є зручною основою для поступового формування подальшого, ефективнішого суспільного розвитку. Мова йде про зміну сутності суспільства – доповнення до наявних соціальних завоювань розширеної системи відносин самоврядування (у суспільній, виробничій і політико-державній сферах), зменшення простору відносин адміністрування, найманства та експлуатації. В економічній сфері суспільства необхідно враховувати, що той або інший тип власності як такий не містить суспільної негатиції. Відчужуючим, нелюдським фактором є власницько-експлуатаційні відносини стосовно людей та спільнот. Використання будь-яких форм власності для встановлення відносин співробітництва, солідарності – в яких узгоджуються як

індивідуальні, так і суспільні інтереси – навпаки, сприяє розбудові суспільної та індивідуальної свободи на засадах співвідповідальності.

У суспільній сфері субсидіарна деліберативна демократія, виходячи зі своїх ідейних принципів, практичного досвіду і поставленої мети тотального подолання експлуатації і відчуження, не може дозволити собі концентруватися виключно на суто акціонованих і парламентських формах економіко-політичної діяльності. Оскільки акціонерно-власницька (економічна сфера) і формально-парламентська (політична) діяльність спрямовані одночасно: 1) на формування групи капіталістів-власників, орієнтованих у своїх цілях так званою «ідеальною підприємницькою метою» – прагненням до необмеженого збільшення прибутку будь-якими засобами (у тому числі й антисуспільними); 2) на професійних політиків кланового типу, які використовують сферу політичного управління для лобіювання у державній діяльності своїх фінансово-промислових інтересів. Це може призвести до концентрації сфер економічного і політичного управління у руках певних замкнено-елітних угруповань. Це перетворює управління на клановий привілей. У той же час це відчужує від управлінської економіко-політичної діяльності і управлінської культури широкі верстви населення, активність якого в такому разі виявляється епізодично, – під час отримання дивідендів, виборів, акцій громадянської непокори, страйків або масових безладів.

Деліберативна демократія виступає за залучення до повсякденної управлінської економіко-політичної діяльності більшості населення, охоплення його сферою економічного і політичного просвітництва. Управлінська економіко-політична діяльність самоорганізації може відбуватися у декількох формах. Перша форма – розширення сфери так званої «суспільності» – форм діяльності працівників і громадян у справі самоорганізаційного самоврядування своїм повсякденним, професійним, творчим життям через розширення сфери віль-

них від системи ієрархічної влади асоціацій і об'єднань, у яких люди здійснюють реальне управління власною долею з урахуванням аналогічних потреб і прав інших. Це приводить до поєднання діяльності з метою вирішення власних повсякденних побутових, професійних та інших вузькогрупових і класових інтересів із загальносуспільними, що також стимулює суспільно-управлінську активізацію людей. Внаслідок цього управлінська економіко-політична діяльність перетворюється з епізодичної на перманентну, таку, що активно еволюціонує. Друга форма – це методи економіко-політичного тиску (акції громадянської непокори, страйки, революційні дії тощо), які змушують змінювати сутність сфери управління і, зокрема, держави та її органів із захисника вузькогрупових потреб на функцію виразника і регулятора інтересів колективних і загальносуспільних. Управлінська економіко-політична діяльність самоорганізації не дозволяє консервуватися суспільній системі і методам управління, стимулює їх еволюцію у напрямі постійної демократизації.

Це призводить до збільшення залежності управлінської економіко-політичної сфери від громадянської суспільності, завдяки її повсякчасному впливу на ухвалення суспільних вагомих рішень. Усвідомлення можливості свого реального впливу на управлінські процеси сприяє формуванню «випереджаючого реформаційного мислення» [6, с. 11] у представників суспільно-управлінської діяльності, яке не пристосовується до наявної економіко-політичної реальності, а, навпаки, формує та спрямовує її розвиток. Оскільки вільне, нерепресивне мислення створює схеми і форми майбутнього реформування суспільства. Воно стає революційним фактором, який обумовлює постійну гуманізаційну еволюцію суспільства. Це стане можливим тоді, коли абсолютно переважача частина суспільної і виробничої системи буде охоплена безпосередньо суспільним контролем. Це і буде означати реальну перемогу громадянського суспільства у базисі соціуму, оскільки

ки різноманітні продукти колективної діяльності асоційованих членів перестануть протистояти один одному. Тільки об'єктивний розвиток засобів виробництва, виробничих сил, ринку, управління, тільки об'єктивація усупільнення праці в різних формах її реально необхідної і вигідної кооперації може зняти її суспільний поділ, який у найгрубіших формах відчужує від людини не тільки результати праці, але і саму працю як її діяльність, як саморозвиток. У сучасних умовах суспільного технологічного, інформатизованого розвитку, коли різні типи праці і їх продукти не протистоять непримиренно один одному як узагальнення інтересів різних соціальних спільнот, а професійні особливості завдяки автоматизації, інформатизації уніфікуються, то мірою самої праці поступово стає її час, який може враховуватися при розподіленні за працюю.

У ряді неоіндустріальних країн система самоврядного громадянського устрою суспільства поступово втілюється у життя. Це відбувається там, де кооперація праці і розподілення, усупільнення власності, виробниче і політичне самоуправління стають повсякденністю, поєднуючись із науково-технічною революцією, глобалізацією ринку, з продуктивним контролем суспільства над ним, інтеграцією культурно-етичних цінностей у загальнолюдському духовному розвитку. У найбільш широкому своєму значенні громадянське деліберативне суспільство є власністю на знання і культуру в цілому, тобто на ті умови життя та праці, які служать розвитку не лише натурального або грошового багатства, але і самої людини як основного капіталу, включаючи освіту, засоби інформації та спілкування, різні форми інтелектуальної і творчої діяльності. Це робить людину перш за все духовно багатую у сфері її індивідуального саморозвитку. Деліберативна управлінська система є фактором суспільно-культурним, який включає ставлення людини до засобів не тільки матеріального виробництва, але і свого самовиробництва як суспільної, розумної істини. Вона ніби виводить людину за межі

безпосереднього матеріального виробництва, за межі її суто економічного існування і необхідності у більш ширшій соціальній сфері вільного і різнобічного розвитку.

Висновки. В ідеї деліберативності виражається історична тенденція переходу до свободи від політичного і економічного детермінізму, завдяки чому людина стає співвласником загальних умов свого особистого розвитку, незалежно від виконуваних нею соціально-економічних функцій і ролей. Зменшення, завдяки науці та техніці, необхідної праці в умовах громадянського суспільства веде до збільшення часу для того повного розвитку індивіда, який сам, у свою чергу, як найвища виробнича сила зворотно впливає на виробничу силу праці. Тому деліберативне суспільство означає не просто подолання гноблення, утиску і бідності, а якісно новий рівень людської свободи, свободи від суто економічної, продиктованої матеріальними нестатками необхідності. *Суспільне багатство* – не просто власність всіх, але кожного, тобто така спільна власність, де кожен є власником усього суспільного багатства у його повному обсязі [5, с. 43]. Як свобода кожного є умовою свободи всіх, так і цим багатством перш за все є наука, наукове знання, яке в реальності може належати кожному в повному обсязі, не заважаючи володінню ним іншими. Наукове знання є по своїй сутності всезагальною виробничою силою, рівною мірою доступною кожному.

Список використаної літератури

1. Exner A. Die Grenzen des Kapitalismus: wie wir am Wachstum scheitern. Christian Lauk, Konstantin Kulterer / A. Exner. – Wien: Ueberreuter, 2008. – 223 s.
2. Dannemann R. Das Prinzip Verdinglichung / R. Dannemann. – Wiesbaden: Panorama, 2005. – 166 s.
3. Habermas J. Vergangenheit als Zukunft. Das alte Deutschland in neuen Europa / J. Habermas. – Zürich: Pendo Verlag, 1993 – 158 s.

4. Kockshott Paul W. Alternativen aus dem Rechner. Für sozialistische Planung und direkte Demokratie / W. Kockshott Paul, A. Kotrell. – Köln: PapyRossa Verlag, 2006. – 267 s.

5. Kurz R. Schwarzbuch Kapitalismus. Ein Abgesang auf die Marktwirtschaft / R. Kurz. – München: Ullstein, 2001. – 456 s.

6. Lafontaine O. Fortschritt und Solidarität / O. Lafontaine. – Bonn: Reinbek Verlag, 2008. – 228 s.

7. Marcuse H. Kritik der reinen Toleranz / H. Marcuse. – Frankfurt a. – M.: Suhrkamp Verlag, 1993. – 127 s.

8. Marcuse H. Versuch über die Befreiung / H. Marcuse. – Frankfurt a. – M.: Suhrkamp, 1989. – 133 s.

9. Toffler A. The Adaptive Corporation / A. Toffler. – Aldershot: Gower, 1985. – 194 p.

В статье анализируется динамика развития процессов самоорганизации в системах управления, структура и алгоритм функционирования тенденций самоуправления. Исследуются мировоззренческие, экономические, политические тенденции, перспективы и формы их последующего развития.

Ключевые слова: *делиберативное управление, постиндустриальность, коммуникация, самоуправление, самоорганизация.*

The article analyzes the dynamics of self-organizing processes in systems of governance, structure and operation algorithm of self-management. We study the ideological, economic, political trends, prospects and shape their future development.

Key words: *deliberative management, postindustrial, communication, self-government, self-organization.*

Надійшло до редакції 8.12.2010

УДК 330.14

О.Е. ЧОРНАЯ, кандидат экономических наук, доцент
Днепропетровского университета экономики и права имени Альфреда Нобеля

Г.А. ШИПИЦИНА, студентка
Днепропетровского университета экономики и права имени Альфреда Нобеля

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «КАПИТАЛ»

В статье исследован процесс возникновения и развития понятия «капитал». Рассмотрено влияние различных форм капитала на состав и структуру капитала субъектов хозяйствования. Проанализированы функции, особенности и необходимость управления капиталом предприятия на современном этапе развития рыночной экономики.

Ключевые слова: капитал, финансовые ресурсы, средства производства, предметы труда, управление.

Постановка проблемы исследования.

На сегодняшний день основным заданием экономической науки в Украине является эффективное развитие предпринимательской деятельности. Главным фактором, влияющим на результат выполнения данного задания, становится создание благоприятных условий субъектам хозяйствования для осуществления операционной, финансовой и инвестиционной деятельности. Одним из основных направлений, оказывающих положительное влияние на экономику Украины посредством расширения сфер функционирования для субъектов хозяйствования, в рамках которых они могут осуществлять свою деятельность с максимальным уровнем дохода, прибыли и минимальными рисками, выступает эффективное управление капиталом предприятий. По сути, данный процесс подразумевает рациональное использование собственных средств предприятия, умение привлекать достаточное количество заемных средств, эффективное их использование для получения положительного результата от финансово-хозяйственной деятельности, а также для экономического роста и развития предприятия. Это объясняет актуальность данного вопроса, поскольку рыночная ориентация экономики любой страны не возможна без эффективного управления капиталом субъектов хозяй-

ствования, как основного фактора, обеспечивающего функционирование, как реального сектора экономики, так и финансового.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы теоретического обоснования понятия «капитал» исследовались многими учеными-экономистами как прошлого, так и современниками. Капитал как физический ресурс рассматривался в трудах К. Маркса, А. Смита, Д. Рикардо, Дж.С. Милля, Ж.Б. Сея и А. Маршалла. Ассоциирование капитала с процентом заметно в работах Дж. Кларка и Л. Вальраса. И. Фишер рассматривал данное понятие как дисконтированный поток дохода. Представление капитала с позиции денежных ресурсов отмечено в трудах Дж. Робинсон, Р. Дорнбуша, Б. Минца и М. Шварца. Экономисты-современники, такие как Д. Хайман, Э. Долон, П. Хейне и П. Самуэльсон, исследуя данное понятие, разграничивали физический, человеческий и денежный капитал.

Цель работы. Целью данной работы является исследование процесса формирования капитала субъектов хозяйствования и теоретических основ управления им.

Исходя из цели исследования, ставились следующие задачи:

— рассмотреть понятие «капитал» с момента его зарождения в экономике

и проследить этапы его развития в прошлом;

– выделить основные формы капитала прошлого и исследовать процесс их трансформации в те, которые присутствуют на современном этапе развития экономики;

– рассмотреть вклад в процесс исследования данного понятия различными экономистами прошлого и современниками;

– определить сущность, структуру и особенности капитала субъектов хозяйствования в условиях рыночной экономики;

– на основе проведенных исследований выделить современные функции капитала предприятия и его важность для предпринимательских структур.

Изложение основного материала.

Понятие «капитал» – одно из наиболее многогранных, принимающих различные виды и имеющих целый ряд классификационных признаков, понятий современной экономической теории. Однако изначально в переводе с немецкого «Kapital» трактовался как основное имущество или основная сумма денежных средств. Первым, кто еще в IV в. до н. э. коснулся данного понятия в своих учениях, был Аристотель, но рассматривал его лишь как средство накопления богатства, прибыли за счет ростовщического капитала.

Значительный вклад в исследование понятия «капитал» осуществил К. Маркс, опубликовав в 1867 г. научный труд под названием «Капитал», в котором описывается капиталистический подход к рассмотрению данного понятия [3]. В соответствии с этим «решающим условием распределения созданной стоимости и присвоения прибавочной стоимости оказывается не обладание личной свободой, не владение рабочей силой, а собственность на капитал. Благодаря этому условию процесс производства товаров становится капиталистическим, создается и воспроизводится основа для превращения денег в капитал» [1, с. 167].

В связи с переходом к рыночной экономике подходы, излагаемые

К. Марксом, были подвержены значительной критике. Прежде всего, под сомнение ставилось то, как К. Маркс трактовал понятие самого капитала. По его мнению, капиталом могла быть как стоимость, приносящая прибавочную стоимость, так и непосредственно отношения эксплуатации. Согласно утверждению В.Д. Камаева, такую трактовку понятия «капитал» нельзя считать абсолютно верной, поскольку «дополнительную стоимость, или прибыль, приносит не сама стоимость используемых ресурсов, а их использование», а капитал выражает не отношения эксплуатации, а «скорее отношения между экономическими агентами по поводу использования ресурсов для создания материальных благ и услуг» [2, с. 216]. Разумеется, не все ученые-экономисты придерживаются такой радикальной критики, считая «Капитал» К. Маркса произведением, отвечающим всем современным требованиям.

Следует отметить, что экономическая сущность капитала прямо зависит от рассматриваемой его науки. В связи с этим понятие капитала по-разному трактуется в политической экономике, финансах, финансовом менеджменте, бухгалтерском учете или даже в обычной жизни.

По мнению В.А. Медведева, Л.И. Абалкина и О.И. Ожерельева, «в обыденной жизни любые деньги нередко называют капиталом. В научном, политэкономическом смысле между деньгами как деньгами и деньгами как капиталом существует глубокое различие. Деньги становятся капиталом лишь тогда, когда пускаются в оборот для наживы, то есть для получения суммы большей, чем первоначально вложенная» [1, с. 161].

Развитие торговли, или товарного обращения, дало начало для появления и накопления первых форм капитала, определенных К. Марксом как торговый и ростовщический. Существенной разницей между ними выступает то, что первый формировался за счет торговли, которую вели купцы, а второй – за счет ссудных процентов. Однако главную роль в данных процессах играли имен-

но деньги, поскольку «...этот последний продукт товарного обращения есть первая форма появления капитала» [3, с. 157].

Тем не менее, данные формы капитала имели ряд недостатков, основным из которых являлось недостаточное количество денежных средств у потребителей для оплаты как самого товара, так и наценки на него. Как известно, купцы не участвовали непосредственно в процессе производства товаров, а лишь организовывали их обращение посредством торговли, то есть выполняли посредническую функцию между производителями и потребителями. Одновременно с торговым ростовщический капитал тоже практически не участвовал в производственном процессе, что объяснялось достаточно небольшими масштабами производства в те времена. Чтобы сделать производство товаров массовым, нужно многократно ускорить воспроизводственные процессы. Однако, по мнению В.А. Медведева, Л.И. Абалкина и О.И. Ожерельева, для значительного увеличения объемов производства, влияющих на скорость процессов воспроизводства, необходимо «...для владельца денег найти на рынке такой товар, который способен создавать новую стоимость, притом большую, чем он сам имеет. Единственным товаром такого вида может быть лишь рабочая сила, поскольку только она создает новую стоимость» [1, с. 162]. Таким образом, чтобы деньги стали капиталом, нужно пустить их в обращение, наняв рабочую силу для производства товаров, чья стоимость будет превышать стоимость самой рабочей силы.

Рассматривая факторы производства в процессе формирования и накопления капитала, следует упомянуть, что еще Ж.Б. Сей подразделял их на три составляющие: земля, труд и капитал. Однако, согласно мнению С.Ф. Покропивного и В.М. Колота, на современном этапе развития экономики этого не достаточно, поскольку «процветание стран с развитой рыночной экономикой обеспечивает умелая реализация их предпринимательского потенциала как четвертого фактора производства» [4, с. 6].

Процесс реализации предпринимательского потенциала, сводящийся к предпринимательской деятельности, очень четко отображен во всеобщей формуле капитала К. Маркса $D - T - D'$. В данной формуле показан полный цикл, который проходят деньги, превращаясь из всеобщего эквивалента стоимости, вкладываемого в процесс производства товаров, в капитал, путем продажи произведенных за счет наемного труда и задействованных средств производства товаров с учетом добавленной стоимости или наценки. Наценка или, как ее иначе называл К. Маркс, прибавочная стоимость хорошо видна из формулы К. Маркса $D' = D + \Delta D$, что означает сумму первоначально авансированных денежных средств и некоторого приращения или прибавочной стоимости. Из всеобщей формулы капитала следует, что сумма денежных средств, полученная в результате процесса производства (D'), должна превышать сумму денежных средств, первоначально вложенных в данный процесс (D), поскольку иначе производство товаров является бессмысленным процессом, т. к. производитель работает либо для покрытия своих расходов, либо его деятельность убыточна. В таком случае можно сказать, что «...капитал — это авансированная стоимость, которая в процессе своего движения приносит большую стоимость, самовозрастает» [5, с. 207].

Формирование капитала предпринимателем может происходить путем создания собственного капитала в процессе осуществления хозяйственной деятельности, привлечения заемного капитала, например в виде кредитов финансово-кредитных учреждений, отношений с экономическими агентами, например для приобретения средств производства, а также найма работников для осуществления производственной деятельности.

При понимании сущности капитала многие экономисты, такие как К. Маркс, А. Смит, Д. Рикардо, Дж.С. Милль, Ж.Б. Сей и А. Маршалл, принимали во внимание только физическую сторону данного понятия, совершенно не учитывая его существования

в денежной форме. Так, А. Смит ассоциировал капитал непосредственно с самими запасами для хозяйственных целей [7, с. 205]. Д. Рикардо отождествлял его с некоторой частью богатства, используемой в производстве [8, с. 9–10]. Дж.С. Миль проводил параллель с запасами продуктов прошлого, необходимых для производственного процесса [9, с. 148]. А. Маршалл трактовал капитал как необходимые не бесплатные средства производства, без которых таковое не может осуществляться [10, с. 234]. Для Ж.Б. Сея капитал являлся одним из трех факторов производства, приносящих доход.

Капитал в денежной форме «...ни как нельзя отождествлять со средствами производства и, который предназначен для приобретения факторов производства, обеспечения непрерывности движения капитала в сферах производства и обращения» [5, с. 208].

Взгляды экономистов-современников на понятие капитала различны по своей структуре. Так, Дж. Кларк и Л. Вальрас ассоциировали капитал с процентом. И. Фишер полагал, что капитал – это «дисконтированный поток дохода». Непосредственное отождествление капитала с денежными средствами характерно для Дж. Робинсон, Р. Дорнбуша, Б. Минца и М. Шварца. Д. Хайман, определяя капитал как «...ресурс длительного пользования, создаваемый с целью производства большего количества товаров и услуг» [11, с. 203], четко разграничивал физический и человеческий капитал. Похожих взглядов придерживались Э. Долон, П. Хейне и П. Самуэльсон.

На современном этапе понятие капитала может рассматриваться по трем различным направлениям: финансов, бухгалтерского учета и экономики в целом. С позиции финансов капитал предприятия неразрывно связан с формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов субъектами хозяйствования. По нашему мнению, капитал – это финансовые ресурсы субъектов хозяйствования в материальной, нематериальной и денежной формах, предназначенные для получе-

ния дохода от операционной, финансовой и инвестиционной деятельности. Финансовые ресурсы предприятия могут включать в себя:

1. Собственный капитал предприятия:
 - уставный или паевой капитал;
 - дополнительно вложенный и прочий дополнительный капитал;
 - резервный капитал;
 - нераспределенная прибыль;
 - специальные фонды и фонды целевого финансирования;
 - амортизационные отчисления;
 - финансирование капиталовложений;
 - доходы будущих периодов;
 - резервы будущих затрат и платежей.

2. Заемный капитал:

- долгосрочные кредиты банков;
- долгосрочные заемные средства;
- краткосрочные кредиты банков;
- краткосрочные заемные средства.

3. Привлеченный капитал:

- кредиторская задолженность за товары, работы, услуги, по полученным авансам, по расчетам с бюджетом, по расчетам с внебюджетными фондами, по страхованию, по оплате труда, с участниками, по внутренним расчетам;
- прочие привлеченные средства.

Бухгалтерский учет включает в себя рассмотрение капитала с позиции активов, как оборотных, так и необоротных средств субъектов хозяйствования на основе идей У. Патона, и пассивов, с точки зрения собственных и заемных источников средств предприятия на основе идей Г. Свиная.

С позиции экономики в целом, как науки, капитал представляет собой средства производства, использующиеся в производственно-хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования.

Выводы. Проведенные исследования свидетельствуют о том, что сущность капитала предприятия хорошо проявляется в его особенностях, поскольку, прежде всего, капитал субъектов хозяйствования выполняет функции аккумуляции, распределения и использования финансовых ресурсов. Во-вторых, он представляет собой средства произ-

водства предприятия, без которых использование остальных факторов производства являлось бы малоэффективным. В-третьих, капитал предприятия выступает в виде источника удовлетворения потребностей субъектов хозяйствования как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде, в связи с чем служит одним из показателей эффективности работы предприятия. В-четвертых, величина капитала влияет на рыночную стоимость предприятия, зависящую от размера величины собственного капитала и определяющую величину источников заемных средств.

Очевидно, что без капитала не возможно ни создание предприятия, ни осуществление им финансово-хозяйственной деятельности. Соответственно, главная задача, стоящая перед любым субъектом хозяйствования, в виде получения доходов, прибыли от своей деятельности не будет достигнута.

Список использованной литературы

1. Политическая экономия: учебник для вузов / В.А. Медведев, Л.И. Абалкин, О.И. Ожерельев и др. – М.: Политиздат, 1988. – 735 с.

2. Экономическая теория: учебник для студентов вузов / науч. ред. и рук. авт. коллектива В.Д. Камаев. – 4-е изд. перераб. и доп. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 1999. – 640 с.

3. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. Кн. 1. Процесс производства капитала / К. Маркс. – М.: Политиздат, 1983. – 905 с.

4. Покропивний С.Ф. Підприємництво: стратегія, організація, ефектив-

ність: навч. посіб. / С.Ф. Покропивний, В.М. Колот. – К.: КНЕУ, 1998. – 352 с.

5. Основы экономической теории: политекономический аспект: учебник / Г.Н. Климко, В.П. Нестеренко, Л.О. Канищенко та ін. / за ред. Г.Н. Климка, В.Н. Нестеренка. – К.: Вища шк., 1994. – 559 с.

6. Селезнев В.В. Основы рыночной экономики Украины: Власть. Право. Предпринимательство. Финансы. Маркетинг. Менеджмент. Торговля. Реклама. Преступность: учеб. пос. / В.В. Селезнев. – К.: А.С.К., 1999. – 544 с.

7. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Соцэкиз, 1962. – 654 с.

8. Рикардо Д. Соч. Т.1 / Д. Рикардо. – М.: Политиздат, 1941. – 350 с.

9. Милль Дж.С. Основы политической экономии / Дж.С. Милль. – М.: Политиздат, 1989. – Т.1. – 786 с.

10. Маршалл А. Принципы политической экономии – Т.3. / А. Маршалл. – М.: Политиздат, 1984. – 507 с.

11. Хайман Д. Современная микроэкономика: анализ и применение. Т.2 / Д. Хайман. – М.: Прогресс, 1992. – 384 с.

12. Экономика: учебник / под ред. А.И. Архипова, А.Н. Нестеренко, А.К. Большакова. – М.: ПРОСПЕКТ, 1998. – 792 с.

13. Экономика: учебник / под ред. А.С. Булатова. – М.: Издательство БЕК, 1994. – 632 с.

14. Воробьев Ю.Н. Капитал предпринимательских структур в системе финансового менеджмента / Ю.Н. Воробьев. – Симферополь: Таврия, 2000. – 324 с.

У статті досліджено процес виникнення та розвитку поняття «капітал». Розглянуто вплив різних форм капіталу на склад та структуру капіталу суб'єктів господарювання. Проаналізовано функції, особливості та необхідність управління капіталом підприємства на сучасному етапі розвитку ринкової економіки.

Ключові слова: *капітал, фінансові ресурси, засоби виробництва, предмети праці, управління.*

There is researched in the article the genesis of the conception of «capital», considered the influence of different forms of capital on composition and structure of capital of business entities, analyzed the functions, features and the need of capital management at the present stage of development of market economy.

Key words: *capital, financial resources, means of production, the objects of labor, management.*

Надійшло до редакції 12.01.2011

УДК 316.3(4)

К.Е. ГАФАРОВА, аспірант

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ЄВРОПЕЙСЬКІ СОЦІАЛЬНІ СТАНДАРТИ ТА ЇХ ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ В УКРАЇНІ

У статті досліджено еволюцію соціальної моделі країн-членів ЄС та її інституційне забезпечення. Ідентифіковано європейські соціальні стандарти у сфері зайнятості, оплати праці, охорони здоров'я та розвитку людського ресурсу. Обґрунтовано стратегічні напрями імплементації європейських соціальних стандартів в Україні.

Ключові слова: соціальна політика, європейська соціальна модель, європейські соціальні стандарти, структурні фонди ЄС.

Вступ. Домінуючим мегатрендом світогосподарського розвитку на початку третього тисячоліття є економічна глобалізація, яка поряд з поглибленням процесів інтернаціоналізації господарського життя, інтенсифікацією міжнародного руху товарів, послуг та факторів виробництва обумовлює і загострення соціальних суперечностей в суспільстві навіть у тих країнах, які демонстрували стабільне та довготривале економічне піднесення.

Найбільш адекватно на глибоку трансформацію соціальних процесів у глобальному соціумі та пов'язані з нею проблеми і суперечності відреагували країни Європейського союзу, уряди яких з урахуванням історичного досвіду класового протистояння другої половини XIX та першої половини XX ст. обрали курс на реалізацію активної соціальної політики, зорієнтованої на підвищення рівня життя трудящих, обмеження всевладності підприємців, підтримку належного рівня споживання представників бідних верств населення та пом'якшення у такий спосіб глибокої соціальної і майнової нерівності в суспільстві. Не випадково, що саме в державах Євросоюзу сформувалася на сьогодні специфічна модель відтворення соціально-економічних відносин, найважливішим компонентом якої є забезпечення європейських соціальних стандартів як через механізми активного

державного і наднаціонального регулювання цих відносин, так і зростання соціальної відповідальності бізнесу, переліком його корпоративного сегмента.

Узагальнення досвіду формування та практики дотримання європейських соціальних стандартів має надзвичайно велике значення для розробки економічної політики в транзитивних економіках. Саме таке узагальнення та обґрунтування можливостей використання європейського досвіду в Україні й становить мету цієї статті.

Виклад основного матеріалу. Про високу ефективність чинної в ЄС соціальної моделі свідчить, зокрема, усталена тенденція щодо зростання протягом останніх десятиліть індексу людського розвитку, суттєве перевищення середнього рівня заробітної плати в промисловості країн ЄС порівняно зі США, майже десятиразове зниження рівня бідності протягом останніх десятиліть, висока якість соціальних послуг та ін.

Серед факторів, які сприяли досягненню європейськими країнами високих соціальних стандартів, крім великомасштабних фінансових вкладень національних урядів та колосальних соціальних бюджетів, слід виокремити і високу ефективність соціальної політики Європейського союзу, яка проявляється в гармонізації соціальних заходів з програмами економічного розвитку та забезпечення конкурентоспроможнос-

ті європейського регіону на глобальних ринках. Йдеться, передусім, про те, що розробка конкретних механізмів з поглиблення інтеграційних процесів у європейському регіоні завжди «пропускається» через своєрідний «соціальний фільтр», тобто соціальний компонент завжди «нашаровується» практично на всі напрями інтеграційної діяльності даного інтеграційного угруповання.

При цьому характерною ознакою даного інтеграційного блоку є взаємна обумовленість процесів регіональної дивергенції та розширення ЄС на Схід. Так, незважаючи на те, що диференціація країн та регіонів ЄС за основними показниками соціально-економічного розвитку і раніше була іманентна даному інтеграційному угрупованню, включення в орбіту європейської інтеграції 12 країн Центрально-Східної Європи істотно поглибило соціальну поляризацію в європейському регіоні.

Тож поглиблення інтеграційних процесів у європейському регіоні обумовило об'єктивну необхідність постійної модернізації соціальної політики ЄС, диверсифікації її механізмів, важелів та інструментів для реалізації найважливіших напрямів соціальної політики. Прагнення до постійного поглиблення інтеграційних процесів у Євросоюзі вимагає зміцнення економічної та соціальної єдності країн-учасниць через вирівнювання рівнів їх соціально-економічного розвитку та регулювання регіональної асиметрії в ЄС. Для цього Європейським союзом сьогодні застосовуються ряд фінансових інструментів, таких як Європейський фонд регіонального розвитку, утворений у 1975 р.; Європейський соціальний фонд, заснований у 1960 р., та Фонд згуртування, утворений у 1993 р.

З коштів структурних фондів Євросоюзу з метою реалізації регіональної політики даного інтеграційного блоку формується бюджет за різними напрямами його діяльності. При цьому в рамках кожного фонду загальні цілі диференціюються, відбувається їх уточнення та поглиблення, а також формуються

механізми й умови фінансування певних структурних ініціатив.

Як результат, визначальною рисою економічного розвитку країн ЄС протягом останнього десятиліття стали як суттєва модернізація Європейської соціальної моделі (ЕСМ), так і глибокі зміни в характері їх соціального розвитку. Багатовимірний прояв цих процесів полягає, насамперед, у зростанні ролі соціальної компоненти в інтеграційній стратегії ЄС, поступовій передачі системи перерозподілу ресурсів у рамках держави добробуту на загальноєвропейський рівень, посиленні координації національних систем соціального захисту працівників-мігрантів, а також поетапному делегуванні інститутам ЄС повноважень щодо реалізації національних податкової і соціальної політики.

Якщо керуватись визначенням ЕСМ, яке було дано на сесії Європейської ради в Барселоні в 2002 р., то під нею розуміють забезпечення високого рівня соціального захисту населення та якісної освіти, а також підтримання ефективного соціального діалогу, тобто всі ключові компоненти забезпечення європейських соціальних стандартів. Вони зорієнтовані як на вирішення традиційних соціальних проблем суспільства, пов'язаних із життєзабезпеченням громадян, їх соціальним захистом і дотриманням основних соціальних прав, так і на розв'язання якісно нових завдань у царині розбудови постіндустріальної моделі економіки та забезпечення високого конкурентного статусу ЄС на глобальних ринках (професійна і територіальна мобільність населення, забезпечення потреб економіки у висококваліфікованих кадрах тощо).

Що стосується європейських соціальних стандартів, то при аналізі їх рівня слід враховувати той факт, що історично виникло декілька різновидів теоретичних концепцій соціальної держави та кілька варіантів їх практичної реалізації з точки зору характеру взаємодії ринкової системи, інституту держави і громадянського суспільства. Так, на території європейських країн на сьогодні одночасно діють континентальна, ан-

гლოსаксонська та скандинавська моделі соціальних стандартів.

Однак, незважаючи на варіативність національних моделей соціальних стандартів європейських країн, ще з початку 60-х рр. минулого століття беруть початок перші спроби їх уніфікації. Вони знайшли відображення в Європейській соціальній хартії 1961 р., нову редакцію якої (1996 р.) на сьогодні ратифікували 15 європейських країн. При цьому можна виокремити два основні завдання, реалізації яких служать європейські соціальні стандарти. По-перше, це – стандартизація соціальних прав громадян країн-членів ЄС, по-друге, розробка соціальних стандартів рівня життя населення з метою забезпечення соціальної стабільності в суспільстві та зниження соціальної напруженості.

Що стосується стандартизації соціальних прав громадян країн-членів Євросоюзу, то вона передбачає: право на працю, професійну підготовку, справедливі умови праці, свободу професійних об'єднань, укладення колективного договору, право працівників на інформацію, участь в управлінні підприємством; права дітей та підлітків, працюючих жінок, матерів та сім'ї, інвалідів і осіб похилого віку, а також права на захист працівників-мігрантів та їхніх сімей, право на безоплатну медичну допомогу і соціальне забезпечення.

У свою чергу, соціальні стандарти рівня життя населення країн ЄС стосуються встановлення мінімальних соціальних норм, які гарантують гідний рівень життєдіяльності суспільства. Вони включають на сьогодні 14 стандартів соціальних норм, які використовують співробітники ООН при розрахунку індексу людського розвитку країн та використовуються для аналізу й прогнозування соціально-політичної ситуації у тій чи іншій державі. Такий широкий спектр соціальних стандартів дозволяє здійснювати універсальну, системну соціальну експертизу в суспільстві та виявляти «вузькі» місця в його соціальній структурі, які потребують негайного державного і наднаціонального регулювання.

Примітним є той факт, що на загальноєвропейському рівні нині не лише здійснюється постійний моніторинг додержання країнами встановленого рівня соціальних стандартів, але й аналізуються соціальні процеси в суспільстві з точки зору їх безпечності для суспільного розвитку та недопущення загострення соціальних суперечностей.

До європейських соціальних стандартів рівня життя належать такі [4]:

1) показник очікуваної тривалості життя при народженні (від мінімального показника 25 років до максимальних 85 років);

2) показник грамотності дорослого населення (на рівні 100%);

3) середня тривалість навчання (не менше 15 років);

4) реальний ВВП на душу населення за ПКС (від мінімальних 200 дол. до максимального рівня 40 тис. дол. США);

5) сумарний коефіцієнт народжуваності (на рівні 2,14–2,15);

6) коефіцієнт старіння населення (не більше 7%);

7) розрив у рівні доходів граничних децильних груп населення (не повинен перевищувати 10:1);

8) частка населення, яке проживає за межею бідності (не більше 10%);

9) співвідношення мінімальної та середньої заробітної плати, що не перевищує 1:3;

10) мінімальний рівень погодинної заробітної плати – не менше 3 дол. США;

11) рівень безробіття, що не перевищує 8–10%;

12) кількість правопорушень на 100 тис. населення – до 5 тис. випадків;

13) рівень депопуляції – 50:50;

14) кількість психічних патологій на 100 тис. населення – не більше 284 осіб.

Що стосується України, то на сьогодні рівень її соціальних стандартів суттєво відстає від європейського. Зокрема за роки незалежності нашої держави суттєвого погіршення зазнав показник тривалості життя населення, скоротившись з 69,1 року в 1992 р. до 68,2 року в 2009 р.

Серед причин, які обумовлюють скорочення тривалості життя населення

ня нашої держави та погіршення стану його здоров'я, слід виокремити фактори як економічного, екологічного і соціального, так і психологічного характеру, а саме: зростання рівня «стресовості» життя, пов'язаного з можливостями втрати роботи та засобів до існування, невпевненістю населення в майбутньому; збільшення рівня отруєння алкоголем, зловживанням наркотиками, зростанням кількості нещасних випадків, сплеском суїцидних настроїв серед населення та ін.

Якщо оцінювати за загальноприйнятими у світовій практиці показниками інтелектуальний, освітній та кваліфікаційно-фаховий рівень економічно активного населення України, то він є доволі високим, в цілому відповідає стандартам розвинутих країн світу та може служити гарантією належності країни до групи цивілізованих держав.

Високі показники освітнього рівня населення України знайшли відображення і у країновому рейтингу індексу людського розвитку ПРООН. Так, динаміка показника щодо рівня грамотності дорослого населення протягом 1992–2009 рр. свідчить про традиційно високий його рівень – 99,6%, що відповідає середньому значенню даного індикатора по країнах СНД та Східної Європи.

Що ж стосується сукупного коефіцієнта охоплення населення України навчанням, то протягом зазначеного періоду він характеризувався певною варіативністю: якщо з 1992 по 1994 рр. цей показник поступово знижувався з 73,7 до 72,4% відповідно (що пояснюється глибокою економічною кризою того часу, яка істотно послабила мотивацію молодих громадян держави до підвищення освітнього та професійно-фахового рівня), то з 1995 р. цей індикатор почав упевнено зростати, досягнувши в 2009 р. «рекордної» позначки в 90,0% [6].

Резюмуючи вищенаведене, можна стверджувати, що за своїми освітніми надбаннями наша держава значно випереджає країни, які близькі до неї за рівнем людського розвитку. Навіть у ряді країн, які належать до групи держав з

дуже високим індексом людського розвитку (very high human development), – Швейцарії (9-те місце у світовому рейтингу за ІЛР у 2007 р.), Ліхтенштейні (19-те місце), Великобританії (21-ше місце), Сінгапурі (23-тє місце), Кіпрі (32-ге місце) індекс освіченості у 2007 р. був істотно нижчим, ніж в Україні (0,936, 0,949, 0,957, 0,913 та 0,910 відповідно) [6].

Якщо аналізувати обсяг ВВП на душу населення в Україні, котрий відображає рівень добробуту населення держави та ефективність функціонування національної господарської системи, то протягом 1990–2009 рр. у доларовому еквіваленті він знизився майже вдвічі. Не випадково, що з трьох основних компонентів, за якими розраховується Індекс людського розвитку, Україна найбільше відстає саме за показником ВВП на душу населення.

Значною проблемою для України з точки зору імплементації європейських соціальних стандартів є також високий рівень депопуляції та старіння населення. Так, за період з 1991 по 2010 рр. відбулося катастрофічне скорочення кількості населення України (з 52,1 до 45,9 млн осіб [3]), особливо репродуктивного та працездатного його контингенту (з 25,8 до 22,9 млн осіб). При цьому рівень економічної активності населення віком 15–70 років скоротився відповідно з 68,5 до 62,3%, а рівень зайнятості – з 61,5 до 56,4%.

Як результат, уже сьогодні в нашій державі близько 23% усього населення – це люди пенсійного віку (25,4% жінок та 16,6% чоловіків, що є одним з найвищих показників у світі), неухильно знижується і співвідношення кількості населення працездатного віку та кількості людей похилого віку (старших 60 років).

Очікуване скорочення трудових ресурсного потенціалу настільки значне, що за прогнозами авторитетних експертів не може бути компенсоване у коротко- та середньостроковій перспективі ані за рахунок зростання продуктивності праці, ані за рахунок винесення виробництва в перенаселені країни з дешевшою робочою силою. Тому в перспективі праця стане одним із найбільш дефіцитних,

якщо не найдифіцитнішим ресурсом в Україні. Уже сьогодні дефіцит робочої сили істотно стримує розвиток економіки: протягом останніх п'яти років число вакансій у промисловості України зросло втричі, а кадровий дефіцит спостерігається практично на кожному другому вітчизняному підприємстві.

Серед причин, які обумовлюють глибоку соціальну поляризацію українського суспільства, слід відзначити передусім грабіжницьку за своєю суттю приватизацію державної власності протягом 1990-х років, поширення нецивілізованих форм нагромадження капіталу, зростання рівня тінізації економіки, корупцію та економічну злочинність. У результаті – невеличка група надбагатих олігархів на сьогодні зосередила у своїх руках більшу частину національного багатства країни, контроль за власністю, а також за законодавчою, політичною та ідеологічною владою.

Загалом же 10% українського населення концентрують близько 40% сукупних доходів громадян країни, з яких дві третини мають кримінальне походження. Водночас, за оцінками експертів ПРООН, майже 66% населення держави перебуває нині на рівні бідності, а 25% – за межею бідності, визначеною за абсолютним критерієм у 4 дол. США на день за ПКС [1, с. 14].

Бідність українського населення перетворилася нині на один з ключових факторів формування соціальної напруженості в суспільстві. Особливо тривожним симптомом є високий рівень бідності серед зайнятого населення та осіб, котрі мають освіту та фахові навички, адже на відміну від розвинутих країн світу, в Україні наявність роботи та освітньо-кваліфікаційного рівня є необхідними, але не достатніми умовами отримання належного рівня матеріального достатку. Про це свідчить, зокрема, той факт, що майже 75% бідних сімей в нашій державі становлять сім'ї, де хоча б один з дорослих працює, а рівень бідності серед науковців, лікарів та учителів становить на сьогодні 60–65%.

Значною проблемою в Україні залишається також вкрай низький рівень

погодинної заробітної плати, що негативно впливає на умови відтворення національного людського ресурсу нашої держави та мотивацію до творчої, креативної діяльності. Крім того, Україна тривалий час характеризувалася і штучним стримуванням зростання доходів населення, про що свідчить майже чотириразове скорочення реальної заробітної плати та реальних пенсійних виплат протягом 1990–2000 рр. Переломити цю тенденцію вдалося лише з 2001 р., коли зростання реального доходу у відношенні до попереднього року склало 119,3%. Протягом 2000–2009 рр. середньорічні темпи зростання доходів населення України стабілізувалися на рівні 15–20%, що дозволило істотно підвищити рівень матеріальної забезпеченості та витрат українських домогосподарств. Однак з урахуванням посилення інфляційних тенденцій темпи приросту цих показників у реальному вимірі виявилися значно нижчими.

Негатив подібної ситуації посилюється тим, що, по-перше, заробітна плата є основним джерелом доходів більшості населення нашої країни, а отже – визначальним чином впливає на рівень добробуту населення країни загалом та формування позитивного іміджу країни в очах світової громадськості. А по-друге, як показують статистичні дані, в галузях, котрі визначають науково-технічний прогрес та наукомістке виробництво, реальна заробітна плата в Україні – найнижча. Наприклад, рівень номінальної заробітної плати протягом 2004–2009 рр. у сфері освіти становив 80–85%, у сфері охорони здоров'я – 65–70%, у сфері послуг – 80–85% середнього рівня по економіці. Найвищого рівня заробітних плат, головним чином за рахунок високої питомої частки позатарифної оплати праці, досягнуто нині на підприємствах атомної, газової та нафтодобувної промисловості.

Якщо проаналізувати такий узагальнюючий показник стану здоров'я населення України, як кількість психічних патологій на 100 тис. населення, то він становить нині 244 особи, що в цілому відповідає рівню європейських країн.

Резюмуючи вищенаведене, можна констатувати, що інтенсивна деградація всіх елементів економічної системи України в результаті хибної соціально-економічної політики 1990-х – початку ХХІ ст. обумовила безпрецедентне майнове розшарування населення держави за латиноамериканським типом, яке з часом набуло характеру глибокої соціальної поляризації українського суспільства та спричинило руйнівні тенденції в розвитку національного людського ресурсу. Підвищити добробут населення України та істотно пом'якшити прояви соціальної поляризації українського суспільства можливо лише радикальними змінами в системі розподілу суспільних доходів у державі. До стратегічних напрямів державної політики щодо пом'якшення існуючих диференціацій у доходах найбагатших і найбільш вразливих верств населення слід віднести такі:

- докорінне реформування системи оплати праці із суттєвим підвищенням вартості національної робочої сили, встановленням більш справедливого рівня оплати праці, зростанням частки заробітної плати у ВВП;

- запровадження інституту мінімальної погодинної заробітної плати;

- приведення рівня прожиткового мінімуму та середньої заробітної плати у відповідність до світових стандартів (згідно з якими мінімальна заробітна плата має хоча б удвічі перевищувати рівень прожиткового мінімуму, а співвідношення між розмірами мінімальної та середньої заробітної плати має становити 1:3);

- перехід від соціального стандарту «прожитковий мінімум» до соціального стандарту «мінімальний споживчий бюджет», який має бути базою розрахунку мінімальної заробітної плати;

- підвищення рівня оподаткування великих, високорентабельних підприємств в Україні (передусім металургійного та енергетичного секторів), які створені в доприватизаційний період і привласнюють нині величезну природну і технологічну ренту;

- скорочення тіньового перерозподілу доходів.

Висновки. Європейський досвід забезпечення соціальних стандартів свідчить про цілком реальні можливості його зваженої адаптації для формування механізму забезпечення соціальної орієнтації економіки в Україні. При цьому найбільш адекватною для нашої держави є, на наш погляд, німецька модель функціонування держави соціального типу, зокрема в частині створення умов та можливостей забезпечення високої трудової, соціальної та підприємницької активності суб'єктів господарювання та суспільства в цілому.

Водночас шведська модель має вагомим значенням для України в контексті формування та розвитку національного людського ресурсу та недопущення його деградації та маргіналізації. Можливість одночасної імплементації в Україні і шведської, і німецької моделей соціальних стандартів визначається тим, що їх поєднання здатне пом'якшити традиційне протистояння економічних і соціальних цілей суспільства саме на основі активної ролі держави в регулюванні соціально-економічних процесів.

Список використаної літератури

1. Людський розвиток в Україні: можливості та напрями соціальних інвестицій (колективна науково-аналітична монографія) / за ред. Е.М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2006. – 355 с.

2. Новікова О.Ф. Соціальна орієнтація економіки: механізм державного регулювання: монографія / О.Ф. Новікова, С.М. Гріневська, Л.Л. Шамілева / НАН України. Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2009. – 220 с.

3. Очікувана чисельність наявного населення на 1 січня 2010 року та середня за 2009 рік // Експрес-випуск Державного комітету статистики України № 275 від 25.12.2009 р.

4. Потехін О., Врадій О. Україна – Європейський Союз: соціальний вимір // <http://срспфу.org.ua/projects/foreignpolicy/papers/0207>

5. Черленяк І.І. Про методіку дослідження ідентифікації європейських

соціальних стандартів / І.І. Черленяк // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 4(9). – С. 121–128.

6. Human Development Report 2009: Overcoming barriers: Human mobility and development. – New York: UNDP, 2009.

В статье исследована эволюция социальной модели стран-членов ЕС и ее институциональное обеспечение. Идентифицированы европейские социальные стандарты в сфере занятости, оплаты труда, здравоохранения и развития человеческого ресурса. Обоснованы стратегические направления имплементации европейских социальных стандартов в Украине.

Ключевые слова: *социальная политика, европейская социальная модель, европейские социальные стандарты, структурные фонды ЕС.*

The article is devoted to evolution of the European social model and its institutional providing. European social standards in the spheres of employment, labour payment, health protection and human resource development have been investigated. The strategic directions of European social standards implementation in Ukraine have been founded.

Key words: *social policy, European social model, European social standards, structural funds of the EU.*

Надійшло до редакції 17.02.2011

УДК 336:658

С.А. КУЗНЕЦОВА, доктор економічних наук, завідувач кафедри
Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля

ПОБУДОВА ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В НЕСТАБІЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ: ТЕОРІЯ ТА МЕТОДОЛОГІЯ

Сформовано теоретичні та методологічні засади побудови ефективної системи фінансового менеджменту компанії у нестабільній економіці.

Ключові слова: фінансовий менеджмент, нестабільна економіка, парадигма фінансового менеджменту, специфіка компанії, невизначеність, інформатизація.

Постановка проблеми. Загальна ефективність системи фінансового менеджменту будь-якого економічного суб'єкта визначається її спроможністю ефективно функціонувати в нинішніх умовах зовнішнього економічного середовища. Відповідно, розглядаючи питання побудови ефективної системи фінансового менеджменту, слід, перш за все, виходити з особливостей сучасної економіки, провідною з яких є її нестабільність на світовому і національному рівнях. Одним із факторів означеного стану речей є світові економічна та фінансова кризи, вплив яких підсилює загальний рівень нестабільності економічного середовища.

Так, голова Єврокомісії Ж.-М. Баррозу зазначає, що ситуація в економіці ЄС є «дуже непостійною» [1]. Президент та Голова правління Ощадбанку Росії Г. Греф наголосив на економічному форумі в Сочі, що світовій економіці ще не вдалося дійти стабільності, та найближчими роками вона буде залишатися волатильною [2].

У свою чергу, для вітчизняної економіки її нестабільність обумовлюється додатково нестабільністю політичної та соціальної сфери України, нормативно-правової бази та загалом трансформаційними процесами. Справедливо стверджує український дослідник, академік В.М. Геєць, що нестабільність — це іманентна властивість економічного розвитку, і саме тому ставиться питання

про наукове визначення та використання цієї властивості для цілей економічного зростання [3, с. 2].

Враховуючи вищевикладене, негайного вирішення потребує проблема формування теоретичних та методологічних засад побудови ефективної системи фінансового менеджменту в нестабільній економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальним аспектам функціонування економічної та фінансових систем в умовах нестабільності присвячено ряд праць зарубіжних та вітчизняних учених [3–10].

Безперечно наукову цінність має ґрунтовна наукова праця В.М. Геєця [3], в якій автором вперше зроблено системні узагальнення теоретичного і практичного характеру стосовно забезпечення розвитку за умов нестабільності. У цій праці розглянуто не тільки інструменти інвестиційної політики, а й сукупність таких складових, як: зовнішні запозичення, макро- та мікроекономічні підходи до реструктуризації підприємств, політика розширення внутрішнього ринку, соціогуманізовані перетворення в економіці і суспільстві, інноваційна політика, інструменти грошово-кредитної політики, що впливають на економічне зростання за умов нестабільності.

Я.А. Жаліло проаналізував особливості, властиві нестабільним економічним системам, їхній вплив на методологію формування і реалізації державної

економічної стратегії, визначив спільні та специфічні риси різних типів нестабільних економічних систем та зробив висновки щодо прийнятності концептуальних та методологічних рішень, застосованих у досліджуваних країнах, у процесі економічної трансформації України [4].

Науковці Є.Є. Іонін та М.Н. Овчинникова дослідили питання оцінки інвестиційної привабливості акцій в умовах фінансової кризи [5]. Вчені Національного інституту стратегічних досліджень зробили аналітичний огляд динаміки зростання та ризику нестабільності економіки України в 2008 р. [6].

У свою чергу російські вчені визначили характерні особливості сучасної нестабільної економіки Росії як середовища господарювання, в якому діє сучасне підприємство. Значний практичний інтерес мають запропоновані ними історичні рекомендації, які розроблені на підставі досвіду роботи підприємств різних галузей промисловості [7].

Визнаючи значну наукову та практичну цінність проведених науковцями досліджень, слід зазначити, що вони присвячені вирішенню загальних питань функціонування економіки та підприємств в умовах невизначеності. У той же час авторами не приділено достатньої уваги вивченню питання розвитку системи фінансового менеджменту в контексті забезпечення її ефективності в нестабільній економіці. З огляду на вищевикладене актуальною є необхідність дослідження теоретичних та практичних аспектів формування ефективної системи фінансового менеджменту суб'єктів господарювання в нестабільній економіці.

Постановка завдання. Метою цієї статті є формування теоретичних та ме-

тодологічних засад побудови ефективної системи фінансового менеджменту компанії в нестабільній економіці.

Виклад основного матеріалу. Вивчення спеціальної зарубіжної та вітчизняної літератури [1–21] дозволило систематизувати та відокремити такі базові фактори, які необхідно враховувати при побудові системи фінансового менеджменту в нестабільній економіці:

1) *формування загальної «матриці»* – теоретичних засад побудови системи фінансового менеджменту, які слід розробляти, виходячи з потреб бізнесу;

2) *урахування впливу нестабільної економіки;*

3) *забезпечення взаємодії систем бухгалтерського обліку та фінансового менеджменту суб'єкта господарювання.*

Пояснимо сутність та підстави визначення кожного з наведених факторів.

По-перше, при побудові системи фінансового менеджменту необхідно сформувати загальну «матрицю» – відповідні теоретичні засади, які слід розробляти, виходячи з існуючих суспільних потреб та потреб власників бізнесу.

Визначені засади мають забезпечити можливість їх подальшої деталізації в контексті розробки системи фінансового менеджменту для кожного суб'єкта економічних відносин (зокрема, підприємств), виходячи з їх індивідуальної специфіки.

Проведене попереднє дослідження світового наукового та практичного досвіду щодо специфічних особливостей різноманітних суб'єктів господарювання дозволило виокремити ряд критеріїв, що визначають існуючу специфіку компанії (рис. 1).

Індивідуалізація системи фінансового менеджменту конкретної компа-

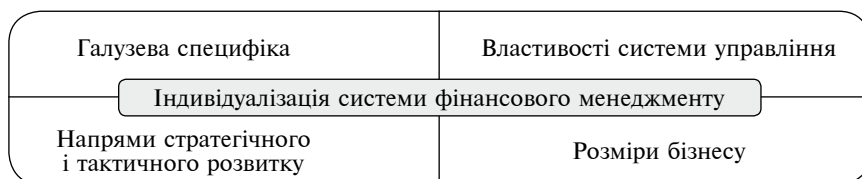


Рис. 1. Критерії індивідуалізації побудови системи фінансового менеджменту в нестабільній економіці (авторська розробка)

нії досягається шляхом урахування таких критеріїв: власна галузева специфіка, розміри бізнесу, властивості систем управління та існуючі напрями стратегічного та тактичного розвитку цих суб'єктів.

При формуванні відповідних засад доцільно спиратися на теорію Куна [13], за якою зміна парадигм (формування нової наукової теорії) відбувається внаслідок неспроможності існуючої парадигми відповідати інтересам користувачів через неможливість роз'яснювати та прогнозувати події і наявності в ній значної кількості аномалій, при цьому парадигми не повинні існувати разом – одна змінює іншу, і це революційна зміна.

Саме уповільнення процесу зміни теоретичних засад фінансового менеджменту зумовило існуючий стан речей щодо сучасного місця та ролі фінансового менеджменту у вітчизняному суспільстві (зокрема, неможливість прогнозувати наслідки управлінських рішень, неспроможність оперативно й ефективно реагувати на зміни в зовнішньому та внутрішньому економічному середовищі, відсутність якісної облікової інформації щодо фінансово-господарського стану суб'єктів господарювання). Це є наслідком того, що попередня парадигма фінансового менеджменту була орієнтована на потреби командно-планової системи управління на відміну від сучасної ринкової системи управління.

У застосуванні до фінансового менеджменту його побудова за підходом Куна повинна мати на меті:

- 1) встановлення принципів фінансового менеджменту;
- 2) визначення завдань системи фінансового менеджменту;
- 3) окреслення теоретичних припущень щодо функціонування фінансового менеджменту як інструменту, за допомогою якого можливо прогнозувати події.

У цьому аспекті повністю поділяємо думку Комітету з побудови та перевірки теорій бухгалтерського обліку Американської асоціації бухгалтерів (AAA), що метою створення нової або модифікованої теорії є забезпечення можливос-

ті зробити неочікуване очікуваним, перетворити аномальні випадки в передбачувані та пояснити [14, с. 53].

Фактор «урахування впливу нестабільної економіки». Для врахування цього фактору необхідно чітко розуміти сутність терміна «нестабільна економіка». Вивчення спеціальної наукової та практичної літератури [3–9] свідчить, що разом з поширеним застосуванням цього терміна, відсутня єдина позиція щодо його трактування. Так, В.М. Сумароков розглядає нестабільність економіки як відсутність гарантування повної зайнятості, стабільного рівня цін, наявності інфляції [9, с. 224].

Досить вираженим є визначення, запропоноване Я.А. Жаліло, якій під нестабільною економічною системою у своєму дослідженні розуміє таку, що знаходиться в стані нерівноваги внаслідок екзогенних факторів для цієї системи [4].

Справедливою є думка О.П. Рябенко [10, с. 35], що фактор ризику в підприємницькому середовищі особливо зростає в періоди нестабільного стану економіки, що супроводжується, зокрема, інфляційними процесами, занадто дорогими кредитами тощо.

Як свідчить міжнародна практика [11, с. 238], розвиток сучасного бізнесу відбувається під суттєвим впливом нестабільної економіки, тому за своєю метою концепції фінансового менеджменту повинні давати керівництву можливості прогнозувати та ефективно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі суб'єкта управління.

Побудову фінансового менеджменту доцільно ґрунтувати на позитивній теорії бухгалтерського обліку (РАТ – positive accounting theory) [15–20], оскільки при її формуванні враховується вплив нестабільності в економіці.

Використання позитивної теорії передбачає побудову системи фінансового менеджменту, виходячи з потреб власників бізнесу та менеджерів компаній і ґрунтуючись на:

- 1) методологічному індивідуалізмі (засобі пояснення будь-якого соціаль-

ного явища виключно як наслідку індивідуальних процесів прийняття рішень);

2) неокласичній гіпотезі максимізації (кожен індивід приймає рішення при визначених обмеженнях виключно з метою максимізації особистої корисності).

Побудова системи фінансового менеджменту на підставі позитивної теорії забезпечує формування управлінських рішень у фінансовій галузі виходячи з припущень, викладених Т. Мауком [20, с. 231–239]:

– особи, що приймають рішення, мають правильні знання про економічну ситуацію;

– особи, що приймають рішення, віддають перевагу найкращій доступній альтернативі, враховуючи знання ними економічної ситуації та наявні у них в розпорядженні засоби;

– за умов, що зазначені вище, у ситуаціях виробляється своя внутрішня «логіка», та особи, які приймають рішення, діють відповідно до логіки ситуації;

– поведінка економічних суб'єктів та структур стабільна та скоординована; потреби до переваги індивідів автономні у відношенні до ринкової системи;

– усі особи, що приймають рішення, керуються власними вузькими егоїстичними інтересами, а не суспільним інтересом;

– фірма розглядається як вузол (явних або неявних) згод між сторонами, що егоїстично діють.

Урахування окреслених припущень дозволяє формувати систему фінансового менеджменту, яка ґрунтується на потребах суспільства, враховує природні егоїстичні властивості власників бізнесу й менеджерів компаній та забезпечує максимізацію рівня якості управлінських рішень, зокрема, встановленням відповідних обмежувальних та контрольних облікових процедур, методоло-

гічних прийомів та методів фінансового менеджменту (рис. 2).

Фактор «забезпечення взаємодії систем бухгалтерського обліку та фінансового менеджменту суб'єкта господарювання». Сучасний стан розвитку ринкових відносин в Україні та вітчизняної економіки зумовили необхідність зміни погляду на місце бухгалтерського обліку в системі управління суб'єктами господарювання. В умовах нестабільності зростає вплив факторів і підвищення ступеня невизначеності зовнішнього середовища підприємств, що обумовлює необхідність використання більш дійового та ефективного методологічного інструментарію облікової системи. Тому при побудові системи фінансового менеджменту необхідно враховувати концепцію власника. Як зазначає О.О. Канцуров [21, с. 54], відправним моментом концепції власника є максимальна реалізація прав власників й інвесторів без утиску прав та інтересів інших користувачів облікової інформації. Бухгалтерський облік має створити умови для ефективного інформаційного забезпечення системи фінансового менеджменту з урахуванням вимог власників щодо ефективного розпорядження своїм капіталом.

Економічні наслідки використання фінансовими менеджерами облікової інформації досить ґрунтовно досліджуються зарубіжними науковцями – Джербозом [22], Соломоном [23], Зеффом [24], Блейком [25], Хольтхаузеном та Лефтвахом [26], Фелзамом [27].

Результатом цих досліджень є формулювання двох елементів, які є підставою для побудови моделі бухгалтерського обліку: припущення та аналіз. Припущення робляться щодо природи суб'єктів, які приймають рішення, контекстів прийняття рішень та можливих систем забезпечення інформацією. Ана-

Ефективна система фінансового менеджменту:

Ґрунтується на потребах суспільства	Враховує природні егоїстичні властивості власників бізнесу та менеджерів компаній	Забезпечує максимізацію рівня якості управлінських рішень
-------------------------------------	---	---

Рис. 2. Складові побудови ефективної системи фінансового менеджменту

ліз передбачає оцінку можливих моделей в аспекті потреби в інформації особи, що приймає рішення, та впливу альтернативних інформаційних систем.

Враховуючи зазначені наукові напрацювання, пропонуємо з метою забезпечення взаємодії системи бухгалтерського обліку з системою фінансового менеджменту компаніям брати до уваги таке.

При побудові системи фінансового менеджменту в умовах нестабільної економіки необхідно виходити з потреби створення моделі взаємодії системи бухгалтерського обліку із системою фінансового менеджменту компанії та внутрішньогосподарського перегляду способів оцінки об'єктів обліку, формування в обліковій системі значної деталізації аналітичної облікової інформації та забезпечення якості інформативності системи фінансового менеджменту суб'єкта господарювання, зокрема, щодо висвітлення стану та результатів діяльності підприємства, ефективності управлінських рішень з використання фінансових та виробничих ресурсів, використання внутрішніх резервів та взагалі здійснення господарських процесів.

Висновки та перспективи. Ефективності фінансового менеджменту сучасної компанії можливо досягти через формування загальної «матриці» (теоретичних засад побудови системи фінансового менеджменту, які слід розробляти, виходячи з потреб бізнесу), врахування впливу нестабільної економіки та забезпечення взаємодії систем бухгалтерського обліку та фінансового менеджменту суб'єкта господарювання. Індивідуалізація системи фінансового менеджменту конкретної компанії досягається шляхом урахування таких критеріїв: власна галузева специфіка, розміри бізнесу, властивості систем управління та існуючі напрями стратегічного і тактичного розвитку цих суб'єктів. Використання окреслених у роботі припущень дозволяє побудувати систему фінансового менеджменту, яка ґрунтується на потребах суспільства, враховує природні еґоїстичні властивості власників бізнесу й менеджерів компаній та забезпечує максимізацію ефек-

тивності управлінських рішень у нестабільній економіці.

Список використаної літератури

1. Баррозу Ж.-М.: Экономика ЕС по-прежнему нестабильна. – 2009 // <http://ktomskergebietx.info/t0m7k3rg3b13t39.html>
2. Мировой экономике не удалось пока добиться стабильности. – 2009 // <http://cred-fin.ru/news/2009-09-18-1735>
3. Геєць В.М. Нестабільність та економічне зростання / В.М. Геєць. – К.: Ін-т екон. прогноз., 2000. – 344 с.
4. Жаліло Я.А. Економічна стратегія держави у нестабільних економічних системах: монографія / Я.А. Жаліло. – К.: НІСД, 1998. – 144 с.
5. Іонін Є.Є. Оцінка інвестиційної привабливості акцій в умовах фінансової кризи / Є.Є. Іонін, М.Н. Овчинникова // *Финансы, учет, банки.* – 2008. – № 14. – С. 3–9.
6. Динаміка зростання та ризики нестабільності економіки України в 2008 році / Я.А. Жаліло, Д.С. Покришка, В.Б. Гловач, О.О. Молдован та ін.; заг. ред. В.Є. Воротіна. – К.: НІСД, 2008. – 41 с.
7. Клейнер Г.Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность / Г.Б. Клейнер, В.Л. Тамбовцев, Р.М. Качалов. – М.: Экономика, 1997. – 288 с.
8. Сафронов Н.А. «Экономика предприятия» / Н.А. Сафронов (наук. ред.) та ін. – 2008 // <http://www.bibliotekar.ru/economika-predpriyatiya/index.htm>.
9. Сумароков В.Н. Государственные финансы в системе макроэкономического регулирования / В.Н. Сумароков. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 224 с.
10. Рябченко О.П. Держава і економіка: адміністративно-правові аспекти взаємовідносин: монографія; за загальною ред. О.М. Бандурки / О.П. Рябченко. – Харків: Вид-во Ун-ту внутр. справ, 1999. – 304 с.
11. Брунер Р.Ф. Краткий курс МБА: пер с англ. // Р.Ф. Брунер, М.Р. Икер, Р.Э. Фримен, Р.Е. Спекман, Э.О. Тайсберг. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 384 с.

12. Hamel G. Seeing the Future First // Hamel G., Prahalad C.K. – Executive Excellence, 1995, November.
13. Kuhn T. The Structure of Scientific Revolutions / T. Kuhn. – Chicago: Chicago University Press, 1970.
14. American Accounting Association. Report of the 'Committee on Accounting Theory Construction and Verification' / American Accounting Association. – The Accounting Review. – 1971. – Supplement to Vol. XLVI – P. 53–79
15. Spiceland J.D. Intermediate Accounting / J.D. Spiceland, J.F. Sere, L.A. Tomassini. – The McGraw-Hill Companies, Inc.: 2-nd ed., 2001. – 1092 p.
16. Watts R.L. Positive Accounting Theory / R.L. Watts, J.L. Zimmerman. – Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall, 1986. – P. 144.
17. Watts R.L. Corporate financial statements: A product of the market and political processes / R.L. Watts // Australian Journal of Accounting. 1977. – April. – P. 52–75.
18. Gordon M. Postulates, principles and research in accounting / M. Gordon // The Accounting Review. – 1964. – № 58 (3). – P. 476–482.
19. Boland L.A. Criticizing positive accounting theory / L.A. Boland, I.M. Gordon. – Contemporary Accounting Research. – 1992. – № 9 (1). – P. 147–170.
20. Mouck T. Positive accounting theory as a Lakatosian research programmer / T. Mouck // Accounting and Business Research. – 1990. – № 20 (79). – P. 231–239.
21. Канцуров О.О. Застосування термінології міжнародних стандартів бухгалтерського обліку у нормативно-правовій базі України / О.О. Канцуров // Фінанси України. – 2006. – № 8. – С. 51–58.
22. Chalmers A.F. What is This Thing called Science? / A.F. Chalmers. – Brisbane: University of Queensland Press, 1982.
23. Solomons D. The polarization of accounting / D. Solomons. – Journal of Accountancy. – 1978. – № 146 (5). – P. 65–72.
24. Zeff S.A. The rise of economic consequences / S.A. Zeff // Journal of Accountancy, 1978. – № 146 (6). – P. 56–63.
25. Blake J.A classification system for economic consequences issues in accounting regulation / J. Blake // Accounting and Business Research. – 1992. – № 22 (88). – P. 305–321.
26. Holthausen R.W. The economic consequences of accounting choice: Implications of costly contracting and monitoring / R.W. Holthausen, R.W. Leftwich // Journal of Accountancy and Economics. – 1983. – № 5. – P. 77–117.
27. Feltham G. Financial Accounting Research: Contributions of information Economics and Agency Theory in Mattesich, R. (Ed) / G. Feltham. – Modern Accounting Research: History, Survey Guide. Research Monograph 7. Vancouver: The Canadian Certified General Accountants Research Foundation. – 1984. – P. 179–207.

Сформированы теоретические и методологические основы построения системы финансового менеджмента компании в нестабильной экономике.

Ключевые слова: *финансовый менеджмент, нестабильная экономика, парадигма финансового менеджмента, специфика компании, информатизация.*

Formed the theoretical and methodological basis for building an effective system of financial management company in an unstable economics.

Key words: *financial management, unstable economics, financial management paradigm, specific companies, uncertainty, information.*

Надійшло до редакції 08.12.2010

ФІНАНСИ

УДК 336.71(477)

Т.М. БОЛГАР, кандидат економічних наук, завідувач кафедри
Кременчуцького інституту Дніпропетровського університету
економіки та права імені Альфреда Нобеля

СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДЕПОЗИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ

У статті розглянуто шляхи формування ресурсної бази банків за рахунок вкладних операцій. Досліджено динаміку вкладів юридичних та фізичних осіб за період 2006–2010 рр. в банківській системі України. Розглянуто ймовірність виникнення морального ризику при депозитній діяльності банку, проаналізовано динаміку зміни розміру суми гарантованої компенсації за 1998–2010 рр. та визначено перспективні напрями розвитку депозитної діяльності банків України.

Ключові слова: банківська система, депозити фізичних осіб, депозити юридичних осіб, фонд гарантування вкладів, моральний ризик, імпліцитний захист.

Вступ. Ефективна діяльність банків та масштаби їх операцій залежать від обсягу ресурсів, якими вони володіють. Більшість ресурсів комерційного банку формуються завдяки залученню коштів, серед яких можна виділити: кошти клієнтів, більшу частину яких становлять депозити, та пасиви в управлінні – це отримані банком кредити, виставлені на грошовий ринок довгострокові зобов'язання. Саме депозитні вклади, відіграють важливу роль у формуванні ресурсної бази банку і служать мірилом довіри та визнання діяльності банку вкладниками.

Постановка проблеми. Тому тема, яку розглянуто в науковій статті, є актуальною, особливо в період, коли в Україні спостерігаються фінансово-економічні проблеми, пов'язані з наслідками світової кризи, яка породила ряд негараздів як соціального (підвищення рівня безробіття), так і економічного характеру (скорочення виробничих потужностей).

Метою статті є дослідження проблеми розвитку депозитних операцій в сучасних умовах господарювання вітчизняної економіки; аналіз депозитної діяльності банківської системи України за період 2006–2010 рр., причини виникнення моральних ризиків у діяльності банків при здійсненні депозитних

операцій та визначення перспективних напрямів розвитку банківської системи України (БСУ).

Аналіз останніх досліджень. Проблеми розвитку депозитних операцій для формування ресурсної бази комерційного банку аналізували у своїх працях вітчизняні та зарубіжні науковці: О.В. Васюренко, О.М. Дмитрієва, А.О. Єпіфанов, Р. Каплан, Р. Миллер, А.М. Мороз, Д. Нортон, І.В. Сало та ін.

Виклад основного матеріалу. Значення банків у сучасному світі загальновідоме – це специфічний фінансовий інструмент, який забезпечує безперервний грошовий обіг та обіг капіталу. Акумулюючи кошти і зберігаючи суспільні заощадження, банки фінансують державу, підприємства і приватних осіб, відповідають за ефективне функціонування платіжної системи та кредитні відносини суб'єктів господарювання, надають найрізноманітніші фінансові послуги.

Банк – юридична особа, яка має виняткове право на підставі ліцензії Національного банку України здійснювати в сукупності такі операції: залучення у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик, відкриття і ведення банківських рахунків фізич-

них та юридичних осіб [1]. Станом на 01.01.11 р. в Україні зареєстровано 195 банків, з них 175 мають ліцензію НБУ на здійснення банківських операцій [6].

Розглядаючи депозитні вклади юридичних осіб у банківській системі України, можемо спостерігати суттєві зміни в період 2006–2010 рр. (рис. 1) [7].

строкових депозитів збільшилася майже вдвічі. За 2009 р. відбулося зменшення депозитних вкладів до 177 731,7 млн грн.

У 2010 р. спостерігаємо поліпшення становища, сума вкладів юридичних осіб у банках склала 196 096,5 млн грн. Але обсяги вкладів у 2010 р. не досягли рівня 2008 р. Так, сума вкладів 2008 р.

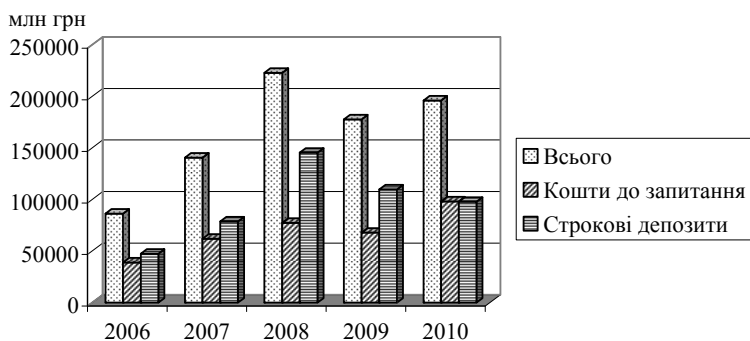


Рис. 1. Аналіз депозитних вкладів юридичних осіб за період 2006–2010 рр.

У 2006 р. вклади юридичних осіб у банках України склали 86 429,4 млн грн. З них строкові депозити перевищували суму коштів «до запитання» на 9 062,0 млн грн. За 2007 р. вклади зросли майже вдвічі і становили 140 726,9 млн грн. За цей період зростання кількості строкових депозитів відбувалося більшими темпами, ніж зростання вкладів «до запитання». Обсяги строкових депозитів перевищують кошти «до запитання» на 16 775,2 млн грн.

За 2008 р. відбулося значне збільшення депозитів юридичних осіб, вони склали 222 848,5 млн грн. Необхідно зазначити, що сума коштів на рахунках «до запитання» зросла незначно, а сума

була більшою за суму вкладів 2010 р. на 26 752 млн грн. Слід відзначити, що строкові депозити і кошти «до запитання» становлять майже однакову частку.

Розглядаючи вклади фізичних осіб, спостерігаємо подібну тенденцію (рис. 2) [5].

У 2006 р. вклади фізичних осіб склали 91 191,7 млн грн. З них строкові депозити перевищували суму коштів на рахунках «до запитання» втричі. За 2007 р. вклади зросли і становили 151 505,9 млн грн. За цей період значними темпами зросли строкові депозити, які склали 117 398,3 млн грн.

У 2008 р. також відбулося зростання депозитних вкладів, вони становили

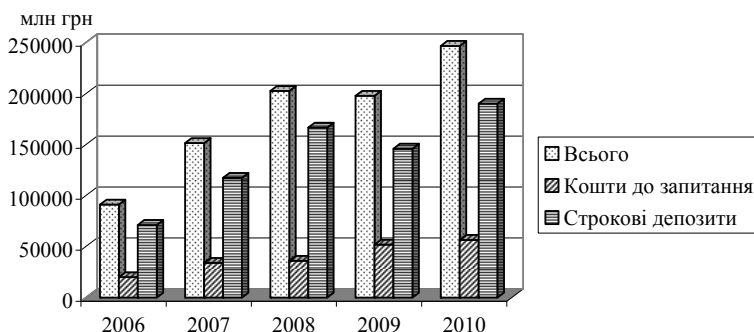


Рис. 2. Аналіз депозитних вкладів фізичних осіб за період 2006–2010 рр.

202 702,2 млн грн. Сума коштів на рахунках «до запитання» майже не зросла, а сума строкових депозитів збільшилася і перевищила суму коштів на рахунках «до запитання» на 130 523,3 млн грн.

У 2009 р. відбулося зменшення вкладів до 197 910,3 млн грн. При цьому сума коштів на рахунках «до запитання» зросла, а строкові депозити зменшилися.

У 2010 р. вклади фізичних осіб зросли і склали 246 818,8 млн грн, відбулося зростання строкових депозитів. Таким чином, спостерігається поступове відновлення довіри населення до банківської системи.

У цілому за результатами аналізу вкладів юридичних та фізичних осіб за період 2006–2010 рр. по банківській системі України динаміка змін була така: з 2006 по 2009 рр. спостерігається зростання вкладних операцій, а з початку 2009 р. спостерігається їх зниження. Так, станом на кінець 2009 р. вкладні операції становили 177 731,7 млн грн, а у 2008 р. – 222 848,5 млн грн, що порівняно з 2009 р. в 1,3 раза менше.

За результатами аналізу можна сказати, що в період спаду в 2009 р. перевагу клієнти надавали депозитам «до запитання». Однією з причин такого явища можна назвати світову фінансово-економічну кризу, яка розпочалася в 2007 р. у США, а відчутною для банківської системи України стала вже у 2008 р. Як показав проведений нами аналіз, погіршення стану депозитних операцій найбільш відчутним було у 2009 р. і, на нашу думку, це було викликано рядом причин, основними з яких є:

- спад вітчизняного виробництва;
- підвищення рівня безробіття, зокрема економічного безробіття;
- недовіра вкладників до стабільності та надійності роботи банків.

Ситуації, в яких працюють сьогодні фінансові установи, в тому числі й банки, досить не прості. Особливо це відчутно в умовах фінансової нестабільності країни. Виникає безліч зовнішніх та внутрішніх ризиків, які в умовах стабільного функціонування фінансових установ більш стримані та менше впливають безпосередньо на результати їхньої діяльності.

Однією з проблем, яку ми визначили за результатами дослідження динаміки вкладних операцій юридичними та фізичними особами, є недовіра клієнтів до стабільності та надійності роботи банків, тобто можна стверджувати, що в цих умовах присутній моральний ризик. Ситуації, в яких виникає моральний ризик, характеризуються поєднанням певних умов:

- інтереси виконавця і замовника не збігаються, виконавець переслідує свої власні інтереси на шкоду інтересам замовника;

- виконавці застраховані від несприятливих наслідків своїх дій;

- замовник не в змозі здійснювати повний контроль.

Отже, моральний ризик – це дії економічних агентів з максимізації їх власної корисності на шкоду іншим внаслідок нерівності інформації та відмінності інтересів, що проявляються в зміні поведінки однієї зі сторін контракту [4].

Усі моральні ризики в банківській діяльності можна поділити на дві великі групи:

- 1) моральні ризики, що виникають усередині банку;

- 2) моральні ризики, що генеруються зовнішнім середовищем банку.

Кожна з цих груп включає набір конкретних ситуацій, що містять у собі ризикову складову, яка є проявом моральних ризиків.

Розглянемо моральні ризики, що виникають у діяльності банку в результаті його взаємодії із зовнішнім середовищем або генеруються зовнішніми об'єктами.

Прикладом моральних ризиків, пов'язаних із зовнішнім середовищем банків, є наявність фонду гарантування вкладів населення та збільшення мінімальної суми внеску, яка гарантовано відшкодовується.

Депоненти банку можуть сприяти виникненню морального ризику, якщо страхування депозитів означатиме, що вони більше не вважають за свій обов'язок оцінювати кредитний ризик, пов'язаний з депонуванням грошей у конкретний банк. У подібній ситуа-

ції депоненти можуть обирати банк без урахування його фінансового становища. Це означає, що вкладники, очевидно, обиратимуть банки, керуючися тільки розміром пропонованих процентних ставок. Відповідно, нормальна дія ринкових сил, що забезпечує розумну економічну поведінку, скорочується, і банки невисокої надійності можуть залучити додаткові депозити [2].

Як свідчать результати проведеного нами аналізу, за 2010 р. в Україні окреслилася тенденція збільшення середнього розміру внеску по банківській системі. А при визначенні суми гарантування Фонд орієнтується саме на цей показник. Водночас завищена сума компенсацій підвищує моральний ризик. Вкладник стає менш розбірливим при виборі банку. Для нього питання надійності банку вже не є першочерговими, а основним критерієм для відкриття депозиту стає розмір процентних ставок, тоді як у ринковій економіці ризики мають бути поділені між всіма учасниками ринку.

Для того, щоб оцінити, яким чином змінювалася величина моральних ризиків для банків України, пов'язана з компенсацією вкладів, проаналізуємо ди-

наміку зміни розміру суми компенсації (табл. 1, рис. 3) [5].

Таблиця 1

Динаміка зміни розміру гарантованої суми компенсації за вкладами

Період	Сума, грн
Вересень 1998 – серпень 2001	500
Вересень 2001 – жовтень 2002	1 200
Листопад 2002 – серпень 2003	2 000
Вересень 2003 – березень 2004	3 000
Квітень 2004 – серпень 2005	5 000
Вересень 2005 – січень 2006	8 000
Лютий 2006 – травень 2006	15 000
Червень 2006 – грудень 2006	25 000
Січень 2007 – вересень 2008	50 000
Жовтень 2008 – до теперішнього часу	150 000

З табл. 1 видно, що з 1998 р. до теперішній часу розмір суми гарантованої компенсації за вкладами збільшився з 500 до 150 000 грн, тобто за останні 13 років сума компенсації зросла у 300 разів.

Фактично, за аналізований період часу величина моральних ризиків значно зросла. А з урахуванням того, що у розвинутих країнах світу величина ком-

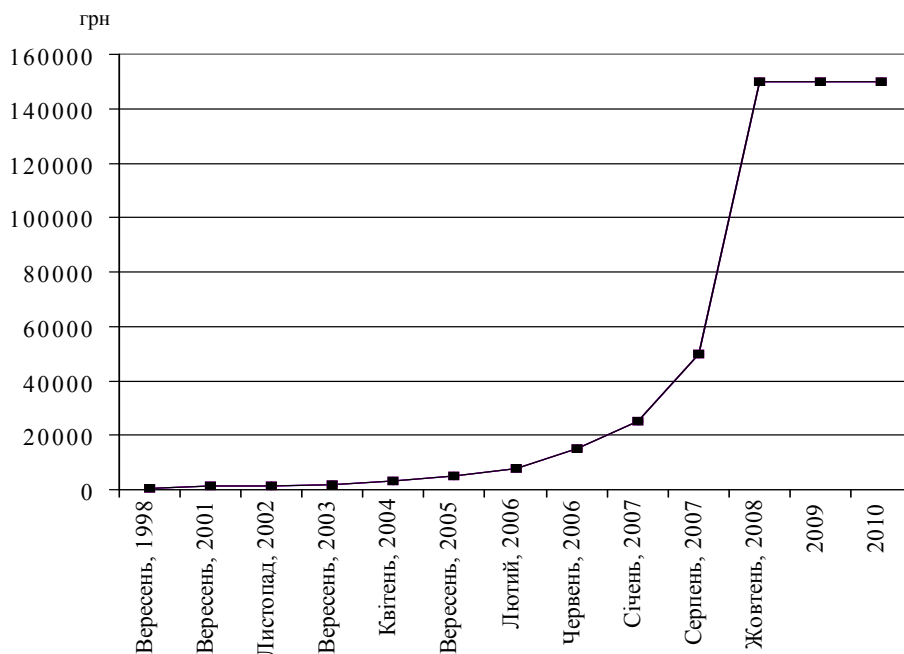


Рис. 3. Динаміка зміни розміру суми гарантованої компенсації вкладів за 1998–2010 рр.

пенсації обчислюється сотнями тисяч доларів, очевидно, що межа зростання компенсації, а отже, і величина моральних ризиків, ще не досягнута.

Таким чином, урахування даного виду моральних ризиків клієнтами банків, НБУ і самими банками є надзвичайно актуальним на сьогодні з погляду фінансової безпеки як окремо взятих банків, так і банківської системи в цілому, що є важливим показником їх надійності та стабільності.

На наш погляд, важливим методом боротьби з моральними ризиками є страхування ліквідності. Договори про депозити гарантують клієнту банку повернення його коштів. Банківський депозит є абсолютно ліквідним активом. Надаючи можливість списання навіть невеликих сум, депозит служить загальноприйнятим інструментом платежу, тим більше перекази коштів з використанням чека або банківської картки здійснюються на основі договору про депозит. Системи взаємних розрахунків забезпечують розширення масштабу переказу коштів з депозитів з однієї установи в іншу. Нарешті, номінальна сума депозиту фіксована і не зменшується при скороченні банківського капіталу, за винятком випадку банкрутства банку.

Але за наявності системи гарантування вкладів, що регламентується державою, банківський депозит може розглядатися як менш ризикований актив, ніж цінні папери, випущені приватними позичальниками [4]. Отже, одним з найбільш серйозних видів моральних ризиків є ризик, пов'язаний з наявністю Фонду гарантування вкладів населення. Перспективним методом його нейтралізації, на наш погляд, є імпліцитний захист депозитів.

Страхування депозитів, здійснюється на підставі закону, який обумовлює серед інших обставин, за яких підлягає виплаті компенсація (як правило, це примусове закриття банку), максимальну суму компенсації, що може бути виплачена одному депоненту, типи депозитів або депонентів, яким виплачується компенсація, заходи фінансування компенсаційних платежів і управління проектом.

Таким чином, реалізація проекту страхування депозитів значною мірою має зумовлений характер: у ряді випадків, коли керівний орган може володіти повноваженнями або може бути зобов'язаним діяти на свій розсуд, а межі, в яких ухвалюється рішення, є чітко встановленими.

На відміну від цього імпліцитний захист депозитів передбачає, що уряд повинен ухвалювати рішення в кожному конкретному випадку як щодо форми захисту, так і щодо способів його фінансування. Захист такого роду може призвести до того, що уряд виплачуватиме компенсацію безпосередньо депонентам. Як альтернатива, уряд може захистити депонентів, здійснивши заходи щодо переведення їхніх депозитів у життєздатний банк, сприяючи злиттю банку-банкрута з життєздатним банком або надаючи допомогу банку-банкрутові за рахунок державних коштів, можливо, шляхом ін'єкції нового капіталу або через купівлю активів за їх початковою обліковою ціною [3].

У листопаді 2010 р. Базельським комітетом узгоджено остаточний варіант нових правил регулювання банківської діяльності, які отримали назву «Базель 3». На відміну від колишніх угод «Базель 2», у новий варіант внесено істотні зміни, зокрема:

- підвищено мінімальний рівень достатності акціонерного капіталу до 4,5% в порівнянні з тим, що діє, 2%, у відношенні до активів кредитної організації;

- банки мають формувати додаткові капітальні резерви на рівні 2,5% на випадок виникнення криз та інших несприятливих ситуацій.

Таким чином, загальний рівень вимог до достатності акціонерного капіталу, в який входить капітал, внесений акціонерами, і нерозподілений прибуток, зростає до 7%.

Нові угоди спрямовані на досягнення фундаментального зміцнення глобальних стандартів достатності капіталу банків, а також довгострокову фінансову стабільність і зростання.

Висновки. У кожній країні розробляються принципи регулювання і сти-

мулювання банківського ринку. Час показує, що необхідно знаходити абсолютно нові підходи і, на наш погляд, банківські і фінансові інститути мають розглядатися не самі по собі, а як фундамент національної економіки. І з цієї точки зору стійкість фінансових інститутів, їх рентабельність буде найважливішим показником не лише для фінансової системи країни, а для економіки в цілому. Тобто ефективність банківської системи має оцінюватися інтегрально – з погляду її функцій у національній або світовій економіці. Це радикально інший підхід до фінансово-банківської системи, який дасть можливість переглянути взаємозв'язок з реальним сектором економіки і домогосподарствами.

Список використаної літератури

1. Про банки та банківську діяльність: Закон України із змінами і доповненнями, внесеними Законом України від 20 вересня 2001 року № 2740-III.
2. Дмитрієва О.А. Оптимізація депозитної діяльності комерційного бан-

ку / О.А. Дмитрієва // Фінанси України. – 2008. – № 5. – С. 138–145.

3. Миллер Р. Современные деньги и банковское дело: пер. с англ. / Р. Миллер, Д. Ван-Хуз. – М.: ИНФРА-М, 2006. – С. 856.

4. Фінансова безпека підприємств і банківських установ: монографія / за заг. редакцією д-ра екон. наук А.О. Єпіфанова [А.О. Єпіфанов, Л.О. Пластун, В.С. Домбровський, Т.М. Болгар]. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 295 с.

5. Депозити фізичних осіб у банках України [Електронний ресурс] – Режим доступу / Finance. UA <http://tables.finance.ua/ua/finres/depprivate>, вільний. – Мова укр.

6. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] – Режим доступу / http://www.bank.gov.ua/Publication/an_rep.htm, вільний.

7. Банки України – Депозити юридичних осіб [Електронний ресурс] – Режим доступу / http://bank-ua.com/statistics/deposit_firms, вільний.

В статье рассмотрены пути формирования ресурсной базы банков за счет вкладных операций. Исследована динамика вкладов юридических и физических лиц за период 2006–2010 гг. по банковской системе Украины. Рассмотрена вероятность возникновения морального риска при депозитной деятельности банка, проанализирована динамика изменения размера суммы гарантированной компенсации за 1998–2010 гг. и определены перспективные направления развития депозитной деятельности банков Украины.

Ключевые слова: банковская система, депозиты физических лиц, депозиты юридических лиц, фонд гарантирования вкладов, моральный риск, имплицитная защита.

In the article the ways of forming the resource base of banks due to deposit operations are studied. The dynamics of legal and physical entities deposits for the period of 2006–2010 on the banking system of Ukraine is investigated. The possibility of moral risk appearance on bank's deposit activity is studied, the dynamics of the size of guaranteed compensation sum for the period of 1998–2010 is analyzed, and perspective and perspective directions of deposit activity development of Ukrainian banks are determined.

Key words: banking system, deposits of physical persons, deposits of legal entities, fund of guaranteeing of payments, moral hazard, implicit defence.

Надійшло до редакції 12.01.2011

ФІНАНСИ

УДК 330.341.1

В.О. ЗИКІНА, аспірант
Класичного приватного університету

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВЕНЧУРНИМ КАПІТАЛОМ

У статті розглянуто актуальні проблеми наукового визначення сутності та місця відносин венчурного капіталу в Україні, що потребує значної уваги і нормативно-законодавчого регулювання у венчурному фінансуванні. Організація фінансування венчурного капіталу здійснюється через венчурні фонди, для яких є необхідним створення основних передумов ефективного розвитку венчурного бізнесу через державне стимулювання та створення в країні сприятливих умов для цієї сфери інвестиційної діяльності.

Ключові слова: венчурний капітал, інновації, венчурні проекти, наука, «ангели бізнесу».

Постановка проблеми. Світовий досвід свідчить про те, що рівень економічного розвитку окремої держави безпосередньо залежить від ефективної державної політики в інвестиційній сфері. Останні десятиліття переконливо показують: для ефективної роботи економіки будь-якої країни необхідна наявність злагодженого ланцюжка: «наука – технологія – виробництво – ринок». А досягти цього без використання індустрії венчурного бізнесу, тобто без створення приватних інвестиційних компаній, діяльність яких підтримується державними і суспільними фондами, не видається можливим. Венчурні компанії максимально сприйнятливі до чужих унікальних ідей, котрі мають відчутний ринковий потенціал. Тому проблема розвитку венчурної індустрії набула неабиякого значення в інноваційній сфері.

Аналіз досліджень. Дослідженням теоретичних та практичних проблем венчурного підприємництва в Україні займалися такі фахівці, як: О. Ястремський, В. Вітлінський, Ю. Жорнокута, А. Степаненко, А. Яновський, П. Гулькіна, Г. Андрощук, О. Горілей. Серед українських вчених суттєвий внесок у розробку теоретичних аспектів щодо розуміння змісту та оцінки економічних відносин суб'єктів венчурного сектора економіки зробили А. Поручник та Л. Антонюк. Залишаються актуальними проблеми достатнього наукового визна-

чення сутності та місця відносин венчурного капіталу в Україні, відсутності комплексного підходу до аналізу змісту та економічного значення розвитку венчурного капіталу.

Метою статті є дослідження організації фінансування та пошуку суб'єктів інноваційної діяльності венчурним капіталом, а також здійснення ефективного функціонування венчурних фондів завдяки основним чинникам державного стимулювання для створення передумов інвестиційного процесу в Україні.

Виклад основного матеріалу. Фінансувати компанії, які базуються на нових технологіях та запроваджують ризиковані інноваційні проекти, за допомогою традиційного капіталу неможливо. Найбільш доцільним для таких проектів є венчурний капітал, що пояснюється його особливостями. Зокрема у випадку венчурного фінансування необхідні кошти можуть надаватися під перспективний проект без будь-яких гарантій. При цьому інвестори поділяють усю відповідальність та ризики з підприємцями [4].

Розвиток індустрії венчурного капіталу та прямого інвестування в Україні зараз є одним із пріоритетних напрямів державної інноваційної політики і необхідною умовою активізації інноваційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної промисловості [3].

На певному етапі свого розвитку держава повинна активно заохочувати численні венчурні проекти через стимулювання інвестицій у малий бізнес, який дозволив би публічні емісії акцій фондів венчурного капіталу у формі партнерств, що обмежить їх фінансові можливості. Це призведе до акумулювання джерел нетрадиційних фінансових інститутів — пенсійних і взаємних фондів, які можуть виявити інтерес до вкладання капіталів, створення ринків збуту нової продукції, інвестиції у виробництво якої живлять ринок цінних паперів [1].

У венчурному фінансуванні беруть участь і великі корпорації. Характерною для них є зацікавленість не тільки у досягненні максимально можливих доходів на свої вкладення, а й у можливості підвищити ефективність інноваційного процесу, що досягається завдяки венчурному капіталу [2].

Під час здійснення інноваційного процесу великі корпорації стикаються з цілою низкою проблем. Інновація як якісне рішення у випуску продукції і вдосконаленні технології створює загрозу нормальному процесу відтворення капіталу корпорації. Тому постає необхідність відокремлення частини капіталу корпорації для здійснення інноваційного процесу. Цей процес поступово набув форми *венчурного фінансування*, а відокремлена частина промислового капіталу стала *складовою венчурного капіталу*.

Організаційне венчурне фінансування корпорацій здійснюється у вигляді спеціальних філіалів корпорацій — *фондів венчурного капіталу*, а також у формі співучасті на правах обмежених партнерів у незалежних фірмах венчурного капіталу.

Під час здійснення інноваційного процесу фірми венчурного капіталу виконують роль своєрідного посередника в симбіозі корпорацій і венчурних фірм. Корпорації використовують досвід венчурних капіталістів у організації інноваційного процесу в малих фірмах і підвищенні його ефективності, знижуючи ризик за рахунок диверсифікації інвестицій [2].

Залучення інтелектуального ресурсу в ринкові відносини приведе до транс-

формації науки та її переходу з дотаційної сфери в повноправний і високоефективний сектор економіки. Наука, поставляючи на ринок інтелектуальний продукт, отримає необхідні фінансові ресурси для подальшого розвитку, а економіка — новий ресурс для інновацій, які дозволять якісно змінити виробництво і вивести промисловість на високий рівень конкурентоспроможності [3].

Існує ряд умов венчурного фінансування:

- підприємство, в яке вкладаються кошти венчурного фонду, не має бути державним, командитним, індивідуальним чи кооперативним. Воно обов'язково має бути акціонерним або в ході інвестування стати акціонерним;

- підприємство має забезпечити зростання капіталу на 30–50% (за 5 років сподівання отримати 50 млн дол. прибутку);

- необхідність ефективного механізму продажу акцій [2].

Венчурне фінансування здійснюють по-різному. Найтипніше проходить у *два етапи*. На *першому етапі* відбувається акумуляція коштів з різних джерел капіталу. На *другому етапі* здійснюється розподіл коштів фонду серед відібраних після експертизи проектів, що істотно знижує ризик втрати коштів венчурного капіталу [2]. Порівняльні джерела венчурного фінансування відображені у табл. 1.

В Україні проблемою венчурного інвестування є залучення коштів для венчурного інвестування з українських джерел, воно надзвичайно утруднене, що є проблемою для розвитку національної економіки.

Політика венчурного інвестування деяких фінансових установ полягає у такому:

Банки. Інвестиційна політика українських банків значною мірою визначалася високою інфляцією, нестабільністю курсу обміну гривні й іноземної валюти і дуже високою прибутковістю державних цінних паперів. Зараз банки виявилися невідповідними для довгострокових інвестицій. Дорогі, короткострокові, мало ризиковані позики, що про-

Таблиця 1

Джерела фінансування венчурного капіталу в Європі, питома частка, % [2]

Джерела фінансування	Голландія	Великобританія
Банки	29,17	18,7
Пенсійні фонди	9,53	29,52
Страхові компанії	23,51	13,16
Академічні інститути	0	0,33
Корпоративні інвестори	1,0	13,78
Приватні інвестори	0	3,19
Державні структури	0	1,18
Прибуток венчурних фондів, який реінвестується в нові фонди (проекти)	35,71	12,43
Інші джерела	1,07	7,72

понується українськими банками їхнім клієнтам і на які українські підприємці змушені погоджуватися у сформованій ситуації, не надихають банки інвестувати у венчурні фонди.

Пенсійні фонди. Відповідно до українського законодавства пенсійним фондам дозволено інвестувати в деякі дуже обмежені фінансові інструменти:

- державні цінні папери;
- банківські депозити;
- нерухомість;
- акції квотованих компаній.

Страхові компанії. Ринок страхування почав розвиватися в результаті дій уряду приблизно на початку дев'яностих. До того часу існувала державна страхова компанія – Держстрах. Тепер в Україні багато страхових компаній, але загальна сума страхових премій, зібраних за рік, дуже скромна. Загальний акціонерний капітал усіх українських страхових компаній порівняємо з акціонерним капіталом однієї респектабельної страхової компанії в якій-небудь західній країні. Структура страхового ринку дуже негармонійна. З іншого боку, цей ринок, здається, перебуває на межі підйому, і не слід забувати, що в країнах з розвинутою ринковою економікою, страховий бізнес за розмірами зіставний з банківським бізнесом.

Основним інвестором у венчурні фонди, що діють в Україні, є Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР). Існують регіональні венчурні фонди і фонди прямого інвестування малих підприємств, де ЄБРР є майже 100-процентним інвестором, і деякі інші

фонди прямого фінансування, де ЄБРР діє як співінвестор. ЄБРР відіграє істотну роль у розвитку індустрії венчурного капіталу в Україні: через ЄБРР і його регіональні відділення керуючі компаніями довідуються, яким чином венчурний капітал може ефективно діяти в Україні. ЄБРР своєю діяльністю сприяє приходу приватних інвесторів на український ринок. Він сприяє формуванню українських професіоналів венчурної індустрії.

Приватні інвестори незначно представлені в Україні. Потенційні приватні інвестори дуже уважно спостерігають за результатами діяльності фондів, що вже діють на ринку. Успіх ЄБРР буде вирішальним аргументом для появи приватних інвесторів в Україні [6].

Венчурні інвестори не обмежуються лише наданням фінансових ресурсів. Вони безпосередньо або через своїх представників беруть активну участь в управлінні компанією, проводять консультативну роботу, налагоджують зв'язки з клієнтами тощо. Такий підхід знижує ступінь ризику, збільшує прибутки і є невід'ємною умовою успішного освоєння нововведень. При цьому інвестиції здійснюються в компанії, акції яких не котируються на біржі [4].

Через певний строк інвестори отримують різницю в цінах акцій на момент їх придбання і момент продажу з урахуванням щорічних витрат на управління фондом і премії венчурному менеджеру.

Варте уваги таке нетрадиційне джерело венчурного фінансування, яке надається каналами невидимого венчурно-

го ринку, скажімо, у США — це ризиковий капітал обсягом 2 млн дол., багатих *приватних осіб*, кожна з яких має понад 1 млн дол., включаючи боргові зобов'язання. У колі підприємців їх називають «ангелами бізнесу», адже вони вкладають у наукомістке виробництво від 5 до 50% свого інвестиційного портфеля. Крім того, у США щороку вкладається приватними особами понад 30 млрд дол. у майже 100 тис. підприємств, а загальний обсяг інвестицій коливається в межах 100–300 млрд дол.

Прагнення отримати кошти від «ангела бізнесу» зростає, якщо підприємець має хороший бізнес-план. Є такий вислів: «Знайди одного ангела і знайдеш п'ять чи десять». Але це дуже нелегка справа, адже ринок венчурного капіталу «невидимий» [2].

На нашу думку, основними факторами, які сприяють розвитку венчурної індустрії, є:

- наявність науково-освітньої бази;
- зрілість фінансового ринку, наявність фондового ринку;
- політична і макроекономічна стабільність;
- стабільний попит з боку державного і приватного секторів на наукові дослідження і розробки;
- наявність вільних і «довгих» грошей в економіці [4].

Для України необхідні розробка заходів щодо стимулювання ризикованих підприємств через безпосереднє виділення державних коштів, надання гарантій державою, зниження оподаткування на біржові доходи та створення біржових ринків [5].

Прийняття низки законодавчих актів щодо підтримки венчурного підприємництва сприятиме поживленню кон'юнктури первинної емісії акцій венчурних підприємств. Фонди венчурного капіталу повинні мати пільги — зниження ставки оподаткування на доходи цих фондів від операцій з цінними паперами. Це, у свою чергу, призведе до збільшення обсягів коштів, вкладених у інноваційні проекти.

Венчурне фінансування є невід'ємною частиною технопарків, технополісів та інкубаторів [1].

На основі зарубіжного досвіду доцільно розробити рекомендації щодо створення тематичних та галузевих інноваційних венчурних фондів з використанням інноваційного менеджменту. Ефективним шляхом стимулювання венчурного бізнесу може бути організація українських та міжнародних венчурних ярмарків, орієнтованих на залучення інвестицій у перспективні високотехнологічні проекти, розвиток об'єктів інноваційної інфраструктури та міжнародного ділового співробітництва. Важливим чинником має стати підвищення податкових пільг для підприємств, які запроваджують інноваційні проекти [4].

Висновки. Таким чином, зростання венчурного інвестування призведе до трансформації науки у високоефективний сектор економіки, при цьому буде створюватися новий вид продукції, прискорюватимуться інноваційні процеси, підвищуватиметься науково-технічний рівень виробництва, формуватиметься конкурентне середовище у сфері науки і наукового обслуговування.

Для застосування венчурного фінансування в Україні необхідно:

- 1) покращити науково-освітню базу з боку державного та приватного секторів для наукових досліджень та розробок, маючи вільні і «довгі» гроші в економіці;
- 2) урівноважити політичну і макроекономічну стабільність через державне стимулювання, створюючи сприятливі умови венчурним інвесторам у вигляді державних гарантій, зниження оподаткування на біржових ринках тощо;
- 3) впровадити державне регулювання інвестиційного процесу введенням законодавчої бази на стимулювання розвитку венчурного бізнесу та інноваційної системи, забезпеченням чесною конкуренції, проведенням пенсійної реформи та прийняттям Податкового кодексу на дії суб'єктів венчурної інноваційної діяльності.

Список використаної літератури

1. Йохна М.А. Економіка і організація інноваційної діяльності: навчаль-

ний посібник / М.А. Йохна, В.В. Стадник. — К.: Видавничий центр «Академія», 2005. — 400 с.

2. Правик Ю.М. Інвестиційний менеджмент: навч. посіб. / Ю.М. Правик. — К.: Знання, 2007. — 431 с. — (Вища освіта XXI ст.)

3. Розвиток індустрії венчурного капіталу // Цінні папери України. — 2003. — 24 липня. — № 28 (266).

4. Способи інвестування інноваційних проектів // Цінні папери України. — 2007. — 22 березня. — № 10 (453).

5. Костак З.Р. Венчурне фінансування інноваційної діяльності / З.Р. Костак. — http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Torg/2009_10/22.pdf

6. Фінансова діяльність венчурних фірм. — <http://wolovets.narod.ru/gospod7.htm>

В статье рассмотрены актуальные проблемы научного определения сущности и места отношений венчурного капитала в Украине, что требует значительного внимания и нормативно-законодательного регулирования в венчурном финансировании. Организация финансирования венчурного капитала осуществляется через венчурные фонды, для которых необходимо создание основных предпосылок эффективного развития венчурного бизнеса через государственное стимулирование и создание в стране благоприятных условий для этой сферы инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: венчурный капитал, инновации, венчурные проекты, наука, «ангелы бизнеса».

In the article the issues of the day of scientific determination of essence and place of relations of venture capital are considered in Ukraine which needs considerable attention and normatively legislative adjusting in venture of financing. Organization of financing of venture capital is carried out through venture funds for which is the necessity of creation of basic pre-conditions of effective development of venture business through state stimulation and creation in the country of favorable terms for this sphere of investment activity.

Key words: *venture capital, innovation, venture projects, science, «business angel».*

Надійшло до редакції 08.12.2010

Ф І Н А Н С И

УДК 331.522.4

А.В. ЧЕРЕП, доктор економічних наук, професор
Запорізького національного університету

В.В. СЬОМЧЕНКО, викладач
Запорізького національного університету

ДОСЛІДЖЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ У ПРОМИСЛОВОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ

У статті розглянуто використання та нестача трудових ресурсів у промисловому секторі Запорізького регіону. Проаналізовано демографічні процеси в області.

Ключові слова: промисловість, промисловий сектор, зайнятість населення, демографія.

Вступ. У період переходу до ринкового механізму господарювання, що характеризується загальним погіршенням соціально-економічної ситуації як в Україні в цілому, так і в її регіонах, активізується ряд проблем, пов'язаних зі скороченням матеріального виробництва (особливо в перші роки перехідного періоду), зростанням безробіття, значними розбіжностями в рівнях доходів населення.

Хоча останніми роками економічна ситуація в Україні поступово стабілізується, наслідком тривалої кризи стало зменшення попиту на робочу силу з боку підприємств, досить високим залишається рівень безробіття, в тому числі прихованого, неефективно використовуються трудові ресурси. Усе це викликає соціальну напруженість у суспільстві і тому вимагає вживання негайних заходів, за допомогою яких можна покращити соціально-економічну ситуацію.

Розвиток економіки країни, перш за все, ґрунтується на ефективному використанні її економічного потенціалу, важливою складовою якого є трудові ресурси. У комплексі складних соціально-економічних проблем, пов'язаних з ринковими перетвореннями, важлива роль належить збереженню та розвитку трудових ресурсів. Останніми роками в Україні спостерігаються досить негатив-

ні тенденції в процесі відтворення трудових ресурсів, їх розподілі та використанні. Тому створення умов для розширеного їх відтворення має передбачатися довгостроковою стратегією суспільного розвитку.

Зміцнення потенціалу регіонів та запровадження ефективних механізмів, що сприятимуть їх розвитку, дозволить позитивно впливати на соціально-економічні процеси, які відбуваються в Україні, в тому числі на використання трудових ресурсів, що набуває особливого значення, адже в центрі цього процесу знаходиться людина. Значну роль в економічному розвитку країни відіграють саме промислові регіони. Тому вирішення проблем, пов'язаних із використанням трудових ресурсів у промислових регіонах, дозволить зменшити соціальну напруженість у суспільстві, підвищити зайнятість і сприятиме зростанню життєвого рівня населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методичні аспекти актуальних проблем економіки праці значного розвитку набули в працях відомих українських економістів: О.А. Бугуцького, Д.П. Богині, А.Е. Воронкової, О.А. Грیشнової, М.І. Долішнього, Г.Т. Завіновської, А.М. Колода та ін. Останнім часом трудовий напрям досліджується російськими еко-

номістами В.С. Булановим, Н.А. Волгіним, Г.Г. Мелік'яном, Р.П. Колосовою, В.Г. Костиковим, А.С. Семеновим, Г.Е. Слезінгером, С.Ю. Рошиним та ін. І хоча в працях науковців розглянуто різні аспекти реалізації трудового потенціалу суспільства, питання використання трудових ресурсів, їх збереження і відтворення на рівні регіону, зокрема промислового, раціонального міжгалузевого розподілу трудових ресурсів та його використання на мікрорівні потребують подальшого дослідження.

У нових умовах господарювання основний тягар проблем переміщується саме на регіональний рівень. Розробкою концептуальних основ та практичних рекомендацій щодо управління соціальним розвитком у регіонах займаються українські економісти І.І. Борщевський, В.А. Трухов [1], О. Бугуцький [2], С.А. Жданов [3], А.М. Гриненко [4], В. Лишиленко [5], О.А. Грішнова [6]. Особливе місце серед завдань регіональної економічної політики належить розробці надійного механізму ефективного використання трудових ресурсів з метою уникнення соціальних конфліктів та забезпечення підвищення рівня життя населення. З усім комплексом перетворень, що сприяють економічному зростанню регіону, має бути органічно пов'язане регулювання ринку праці та зайнятості населення. Проблема зайнятості сьогодні розглядається як елемент соціальної політики, а основним функціональним призначенням регулювання сфери трудових відносин є створення економічних умов для стабільного розширеного відтворення робочої сили регіону на якісно новому рівні. Розв'язання цієї складної соціально-економічної проблеми потребує подальшого дослідження процесу використання трудових ресурсів, зокрема в умовах промислового регіону і розробки нових методичних підходів та практичних рекомендацій щодо зазначеного процесу з метою його вдосконалення.

Метою статті є розробка теоретико-методичних підходів та практичних рекомендацій щодо вдосконалення процесу використання трудових ресурсів про-

мислового регіону в умовах трансформації економіки.

Досягнення мети дослідження зумовило постановку і вирішення таких завдань:

- визначити роль і місце трудових ресурсів у виробничому процесі в умовах переходу до ринку;

- проаналізувати галузеву структуру виробництва та зайнятості в промисловому регіоні;

- дослідити процеси використання та міжгалузевого розподілу трудових ресурсів у регіоні, а також процес використання трудового потенціалу безпосередньо на промислових підприємствах регіону.

Основні результати дослідження. Харчова промисловість – одна з найбільших та найважливіших галузей промисловості України. Від рівня її розвитку, стабільності функціонування залежать стан економіки і продовольча безпека держави, розвиток внутрішнього і зовнішнього ринків, рівень життя населення.

Продукція АПК в експортному потенціалі становить 26,5%, у тому числі сільського господарства – 14%, харчової і переробної промисловості – 12,5%. Саме на сільське господарство припадає близько 20% загального обсягу валового продукту держави. У Білорусі та Казахстані, наприклад, цей показник становить, відповідно, 13 і майже 7%.

Підприємства харчової промисловості розміщено майже в усіх містах України, особливо в районних центрах. Їх зорієнтовано як на ресурсний потенціал, так і на кількість населення, що проживає в даному місті, оскільки при збільшенні кількості населення збільшується попит на харчові товари.

Для Запорізького регіону характерні досить значні за світовими мірками обсяги виробництва різних видів продовольчої продукції. Регіон входить до першої десятки в країні за показниками виробництва окремих видів зернових і зернобобових культур, соняшника і соняшникової олії, окремих видів плодово-овочевої продукції, молока та деяких молочних продуктів, меду [1].

В області працюють 546 підприємств харчової та переробної промисловості. Динаміку виробництва основних видів продукції харчової промисловості в Запорізькому регіоні наведено в табл. 1.

На харчову промисловість припадає майже третя частина національного доходу. Сільськогосподарське виробництво – основа економічного, соціального і політичного життя України. Більше половини вартості виробленої продукції (56%) сільське господарство реалізує у вигляді сировини, майже четверта частина іде безпосередньо у фонд споживання, тобто використовується як продовольство [2].

Проблема розвитку трудових ресурсів в Україні, незважаючи на певні позитивні соціально-економічні перетворен-

ня останніх років, залишається актуальною. Наявні на сьогодні в цій сфері невеликі негативні позначення на макроекономічних показниках і в цілому на соціально-економічній ситуації в нашій державі. Без підвищення кількісних і якісних показників трудових ресурсів Україна не зможе успішно конкурувати з іншими країнами, економічні системи яких мають переваги за рахунок високої якості трудових ресурсів (Західна Європа, США, Японія тощо) або за рахунок їх високої кількості та низької вартості (Китай, Південно-Східна Азія), або за рахунок надприбутків в енергетичній сфері (Росія).

У цьому контексті вважаємо доцільним проведення аналізу сучасної трудово-ресурсної ситуації в Україні, на підпри-

Таблиця 1

Виробництво основних видів промислової продукції у 2003–2009 рр.

Види продукції	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Яловичина і телятина, свіжі та морожені, т	5232	2915	2728	2406	2480	1962	2273
Свинина свіжа та морожена, т	6925	5488	8021	12063	14950	12325	13654
М'ясо і субпродукти харчові свійської птиці, т	571	579	721	709	84	69	1296
Вироби ковбасні, т	13262	11374	9373	8030	7303	7304	8484
М'ясо свинини, птиці та яловичини сушені, солоні та копчені, т	986	1053	1119	1158	937	846	1012
Риба та вироби з неї, т	4463	5237	5366	3767	5566	5587	6657
Соки фруктові та овочеві, нектари, т	2434	867	980	533	220	120	98
Овочі та фрукти консервовані, т	7437	6006	10223	9503	4650	2083	5297
Олія рафінована та нерафінована, т	255900	312614	30145	358037	407030	376882	477490
Маргарин і продукти аналогічні, т	44560	74905	77460	72421	79199	68363	81148
Молоко оброблене рідке, т	10737	10762	11126	13689	15681	18264	13568
Масло вершкове, т	5629	5476	4458	4178	4218	3325	5750
Сири та продукти кисломолочні, т	18171	23033	31375	25912	27398	31362	26729
Борошно, т	97802	91549	133837	126039	111433	88815	77065
Крупи, т	3084	2528	4920	4351	3116	2618	4771
Корми для сільськогосподарських тварин, т	121762	91067	155526	259388	206780	174813	235618
Вироби макаронні, т	3661	2196	2270	2817	3630	2938	1519
Вироби хлібобулочні, т	92349	86295	81693	75876	74546	77091	73391
Печиво солодке і вафлі, т	13295	13744	13957	12894	12627	11924	8401
Вироби кондитерські з цукру, включаючи білий шоколад, т	6343	9609	8204	8226	7949	5897	5290
Майонез, соуси емульговані, т	3178	4074	6515	7660	9211	8836	8013
Напої алкогольні, тис. дал	20415	22173	18851	16287	25600	34545	37754
Напої безалкогольні, тис. дал	5540	5620	6999	7725	7361	7955	7155
Води натуральні мінеральні, тис. дал	1653	1612	2715	2728	2874	2020	1841

ємствах харчової промисловості та в регіоні та визначення на його основі напрямів подолання негативних тенденцій у цій сфері.

Аналіз тенденцій перерозподілу зайнятого населення за статусами зайнятості свідчить, що кількість працюючих за наймом з кожним роком зменшується. Кількість населення в сільській місцевості скоротилася значно більше, ніж у міських поселеннях (через міграцію і депопуляцію). Як відомо, внаслідок цього скорочується й чисельність трудових ресурсів промисловості.

Останнім часом в Україні спостерігається тенденція до позитивних зрушень в економіці, стабілізації ситуації на ринку праці; зменшення обсягів вивільнення працівників, втрат робочого часу внаслідок адміністративних відпусток та роботи в режимі неповного робочого часу; підвищення попиту на робочу силу.

Якість трудових ресурсів містить у собі сукупність психологічних і фізіологічних здібностей, а також можливостей виконання певних функцій в суспільному виробництві, доповнених здобутим рівнем освітньої та кваліфікаційної підготовки, набутим досвідом, соціальними цінностями й орієнтаціями працівників, включаючи їх морально-ділову надійність [3].

Аналізуючи дані табл. 2, відзначимо, що найбільшу питому вагу серед зайнятих працівників промисловості за-

ймають працюючі віком від 15 до 34 років, але, разом із тим, по кожній групі працівників спостерігається зменшення кількості працюючих. Третя частина працівників припадає на працюючих пенсіонерів, кількість яких у 2009 р. скоротилася в порівнянні з 2008 р. на 76 осіб, або на 4,4%. Кількість працівників передпенсійного віку менша за кількість працюючих пенсіонерів. У 2009 р. їх налічувалося 1592 особи, що на 124 особи, або на 7,2% менше, ніж у 2008 р.

Можна відзначити постійний процес зменшення кількості зайнятих працівників як у промисловості в цілому, так і в харчовій промисловості зокрема.

Під постійним жорстким контролем держави перебуває питання незайнятого населення. У табл. 3 наведені дані стану ринку праці Запорізького регіону.

Останнім часом спостерігається тенденція до збільшення кількості зареєстрованих безробітних. За допомогою в пошуках роботи в 2009 р. звернулося 27 тис. громадян. Майже половину з них (47,3%) становили жінки, та кожний другий був віком до 35 років. Обсяги зареєстрованого безробіття зросли майже в усіх районах області. Найбільше зростання цього показника спостерігається в містах: Запоріжжя (у 2,5 раза), Мелітополь (у 2,2 раза), Бердянськ (на 49,2%) та районах: Запорізькому (в 3,0 рази), Мелітопольському (на 53,2%) та Вільнянському (на 49,2%). Середня тривалість зареєстрованого безробіття ско-

Таблиця 2

Зайнятість працівників промисловості Запорізького регіону

Показник	Промисловість			Харчова промисловість		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Кількість працюючих віком 15–34 р.: разом	66048	59747	54369	6208	5588	5141
у т. ч. жінки	22511	20942	18812	3201	2825	2506
Працівники передпенсійного віку: разом	26328	24941	22632	1811	1716	1592
у т. ч. жінки	13203	12420	11431	1154	1097	983
чоловіки	13125	12521	11201	657	619	609
Працівники-пенсіонери: разом	38985	35340	31974	2010	1741	1665
у т. ч. жінки	18006	16234	14675	1124	942	888
Кількість жінок, які знаходяться у відпустках у зв'язку з вагітністю і пологами	582	684	601	81	92	76

Таблиця 3

Стан ринку праці Запорізького регіону

Показник	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Незайняті громадяни:	112 904	113 637	116 231	111 620	101 270	104 608	91634
у т. ч. безробітні	83 984	83 284	80 988	75 773	67 161	72 416	73032
питома вага, %	74,4	73,3	69,7	67,9	66,3	69,2	79,7
Зареєстровано протягом року	71909	74875	78634	76784	69383	78013	67020
Тривалість безробіття, міс	9	9	8	6	8	6	6
Працевлаштовані громадяни	39401	40976	44328	44805	44904	43068	23689

ротилася з 9 до 6 місяців. Найбільша тривалість безробіття спостерігається у Новомиколаївському та Чернігівському районах. Службою зайнятості в 2009 р. було працевлаштовано 23,7 тис. громадян, що на 45,0% менше, ніж у 2008 р.

Динаміку середньорічної кількості працівників у промисловості наведено в табл. 4.

Потребу в працівниках підприємств Запорізької області за період 2003–2009 рр. наведено у табл. 5. Дані табл. 5 свідчать про те, що, на відміну від попередніх років у 2009 р. відбулося значне зниження потреби в працівниках за всіма видами економічної діяльності. Так, кількість вільних робочих місць по регіону становить 1,1 тис. осіб, що май-

Таблиця 4

Динаміка середньорічної кількості працівників у промисловості, тис. осіб

Галузь	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Промисловість	230,2	211,3	207,1	204,2	199,0	176,5
У т. ч. харчова промисловість	14,3	17,0	16,9	16,9	15,5	13,9

Отже, за останнє десятиріччя спостерігається значне скорочення середньорічної кількості працівників як в цілому в промисловості, так і окремо в галузі харчової промисловості. Так, у 2009 р. порівняно з 2000 р. кількість працівників промисловості скоротилася на 53,7 тис. осіб, а порівняно з 2008 р. – на 22,5 тис. осіб. У харчовій промисловості порівняно з 2008 р. кількість працівників скоротилася на 1,6 тис. осіб, або на 10,3%.

же у 2 рази менше, ніж у минулому році. Спостерігається зниження потреби в робітниках і службовцях у 1,8 раза порівняно з 2007 р., в осіб без спеціальної підготовки – в 1,6 раза, в т. ч. у харчовій промисловості – в 1,7 раза. Таке зменшення призвело до значного збільшення навантаження незайнятих зареєстрованих громадян на одну вакансію з 5 осіб у 2007 р. до 17 осіб у 2009 р.

Досить гострим, на нашу думку, залишається питання міжгалузевого спів-

Таблиця 5

Попит та пропозиція робочої сили на підприємствах Запорізької області в період 2003–2009 рр.

Показник	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Попит							
Усього, в т. ч.:	5109	5797	6746	7192	6778	1909	1093
– робітники	3173	3746	3800	4384	3854	838	453
– службовці	1592	1408	1965	1702	1903	736	426
– особи без спеціальної підготовки	344	643	981	1106	1021	335	214
У т. ч. у харчовій промисловості	1970	1904	2010	2417	2369	431	248
Пропозиція							
Усього	39401	40976	44328	44804	44904	43068	23689
у т. ч. у харчовій промисловості	12836	13854	13206	12831	12128	9955	4102

відношення в рівнях оплати праці. Уже сама належність до певної сфери діяльності створює диференціацію в оплаті праці. Насправді ж оплата має залежати від якості та результатів праці, що підтверджує світова практика. Відповідно до специфіки регіональних економічних комплексів зберігаються і високі міжрегіональні відмінності в рівнях заробітної плати. Уже зараз амплітуда коливань становить 100% від середнього по країні рівня в деяких галузях [4].

Дані табл. 6 свідчать про постійне збільшення рівня заробітної плати як у промисловості в цілому, так і в харчовій промисловості. Проте все ж рівень заробітної плати в харчовій промисловості значно нижчий, ніж у промисловості [5].

У 2008 р. номінальна та реальна заробітна плата продовжували зростати, але приріст реальної заробітної плати відставав, як і раніше, від приросту номінальної заробітної плати під впливом зростання споживчих цін на товари та послуги. За даними Держкомстату України, середньомісячна номінальна зарплата штатного працівника протягом 2008 р. склала 1811,62 грн і зросла порівняно з відповідним періодом минулого року на 29,9%, що в 2,7 рази більше законодавчо встановленого прожиткового мінімуму для працездатних осіб (669 грн).

Зростання розміру реальної заробітної плати за 2009 р. відбувалося в усіх регіонах України, але Запорізька область за рівнем зростання цього показника посідала передостаннє, 25-те місце.

Ми вважаємо, що проведення в законодавчому порядку заходів з підвищення заробітної плати позначалося як на структурі розподілу працівників за її

розмірами, так і на збільшенні фонду оплати праці, що позитивно впливає на поповнення бюджету (за рахунок збільшення відрахувань з фонду оплати праці).

Динаміку структури фонду оплати праці за останні роки наведено в табл. 7.

Зменшення фонду оплати праці відбулося під впливом кількості працюючих. Фонд додаткової заробітної плати в 2009 р. порівняно з 2008 р. зменшився на 20,8% при зменшенні фонду основної заробітної плати на 0,9%.

Наукові дослідження показали, що заробітна плата в Україні досі є надто низькою для виконання нею своїх основних функцій; її міжгалузєва диференціація є надто високою, а міжкваліфікаційні розбіжності – надмірними у галузях з високою оплатою праці й такими, що межують із зрівнялівкою, в галузях з низькою заробітною платою; зберігаються значні борги з виплати заробітної плати, сконцентровані переважно в реальному секторі економіки, зокрема у промисловості.

Наразі ж сам ринок праці в Україні перебуває в стані становлення і лише йде до того, аби керуватися економічними законами та важелями.

Демографічні показники є визначальним фактором кількісного складу трудових ресурсів. Їх первинною основою є реальна кількість населення. Зміни кількості жорстко пов'язані з демографічною ситуацією в країні: динамікою різних статевовікових змін; рівнями народжуваності й смертності; кількістю укладених шлюбів і розлучень; складом родин; середнім числом дітей в родині тощо. Значна інертність відтворення трудових ресурсів в Україні не дозво-

Таблиця 6

Динаміка середньої заробітної плати працівників промисловості, грн

Рік	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Україна						
Промисловість	743	967	1212	1554	2017	2117
Харчова промисловість	597	780	986	1223	1618	1777
Запорізький регіон						
Промисловість	897	1090	1385	1776	2274	2290
Харчова промисловість	672	786	986	1347	1667	1732

Динаміка структури фонду оплати праці

Рік	Фонд оплати праці, тис. грн	У тому числі					
		Фонд основної заробітної плати		Фонд додаткової заробітної плати		Інші заохочувальні та компенсаційні виплати	
		Тис. грн	%	Тис. грн	%	Тис. грн	%
Запорізький регіон							
2007	6530884,0	3827098,0	58,6	2351118,2	36,0	352667,8	5,4
2008	10987166,2	6394530,7	58,2	4010315,7	36,5	582319,8	5,3
2009	10338542,8	6172110,0	59,7	3608151,5	34,9	558281,3	5,4
Харчова промисловість							
2007	273078,6	160297,1	58,7	103769,9	38,0	9011,6	3,3
2008	310981,5	195296,4	62,8	104489,8	33,6	11195,3	3,6
2009	288161,2	193644,3	67,2	82702,3	28,7	11815,6	4,1

ляє сподіватися на швидке подолання негативних тенденцій у цій сфері та потребує застосування комплексних підходів на загальнодержавному рівні. Зазначені тенденції на сучасному етапі проявляються у звуженні демографічної бази відтворення трудового потенціалу через зниження народжуваності, збільшення смертності, скорочення середньої очікуваної тривалості життя, погіршення статевовікової структури, загальне старіння населення, розширення масштабів депопуляції [6].

Загальна втрата населення за роки незалежності склала 2,5 млн осіб. Вагомою причиною такого скорочення кількості населення залишається висока смертність, яка в нашій державі стабільно перевищує народжуваність.

Демографічні процеси та основні важелі демографічної політики залежать від економічного та соціального розвитку країни та регіону. Кількість міського населення, за результатами Всеукраїнського перепису, в регіоні у 2001 р. складала 1458,2 тис. осіб, або 76% загальної кількості по області, сільського – 471,0 тис. осіб, або 24%. Порівняно з 1989 р. кількість міського населення зменшилася на 118 тис. осіб, сільського – майже на 35 тис. осіб, проте співвідношення між ними в цілому по області за результатами останніх двох переписів залишалось практично незмінним. На скорочення людських ресурсів впливали декілька факторів, передусім, несприятливі соціально-економічні

умови зазначеного періоду, демографічний перехід від багатодітної до малодітної сім'ї, трудова міграція населення та наслідки Чорнобильської катастрофи. На 1 січня 2010 р. в області проживало 1810,9 тис. осіб, у тому числі міського населення – 1390,5 тис. осіб, сільського – 420,4 тис. осіб. Частка жінок репродуктивного віку в загальній кількості жінок в області в 1995 р. становила 43%, а в 2009 р. збільшилася до 48%. Найбільша кількість народжених за рік на 1000 жінок припадала на вікові групи матерів 20–24 роки та 30–34 роки. Але і цей показник зазнав негативних змін. Якщо в 1995 р. він становив 103,8 дитини, в 1999 р. – 92,7 дитини, в 2005 р. – 83,3 дитини, то в 2009 р. – 86,2 та 82,3 дитини.

Останнім часом в області змінився механізм міграційних процесів, але він суттєво не вплинув на статевовікову структуру населення. Серед мігрантів переважають представники найбільш продуктивних у дітородному та економічному відношенні вікових груп населення.

Протягом 2009 р. в область прибуло 20,2 тис. осіб, вибуло – 20,7, тобто за рахунок міграційного руху в межах країни населення Запорізького регіону скоротилося на 485 осіб, що на 71 чоловіка більше, ніж у 2001 р. Кількість прибулих іззовні в 2009 р. на 602 чоловіка більше, ніж вибулих. За останні роки спостерігається тенденція до зменшення кількості вибулого за межі країни населення. По-

рівняно з 2001 р. його кількість зменшилася в 5,1 раза.

Особливе занепокоєння викликає той факт, що серед мігрантів майже 30% становлять висококваліфіковані фахівці, які користуються найбільшим попитом у розвинених країнах.

Висновки. Природні умови і ресурси справляють істотний вплив на галузеву структуру народного господарства регіону та види виробництва, що залежать від природних умов.

Проведений аналіз свідчить, що демографічні процеси в області є досить інерційними, зумовленими низьким рівнем народжуваності та зростанням смертності. Це впливає на структуру населення, яка залежить від перебігу процесів відтворення, мобільності та стану здоров'я населення.

Список використаної літератури

1. Борщевський І.І. Производительность труда: методы анализа и про-

гнозирования / И.И. Борщевский, В.А. Трухов; под ред. А.В. Ракова. — Мн.: Наука и техника, 1988. — 141 с.

2. Бугуцький О. Аналіз соціально-економічної категорії рівня життя населення України / О. Бугуцький // Україна: аспекти праці. — 1998. — № 2. — С. 10–18.

3. Жданов С.А. Экономические модели и методы в управлении / С.А. Жданов. — М.: Изд-во «Дело и сервис», 1998. — 176 с.

4. Гриненко А.М. Управління зайнятістю населення в умовах формування ринку праці / А.М. Гриненко. — К.: Знання, 1993. — 17 с.

5. Бугуцький О. Фактори ефективного використання трудових ресурсів / О. Бугуцький, В. Лишиленко // Економіка України. — 1995. — № 8. — С. 59–69.

6. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О.А. Грішнова. — К.: Знання. КОО, 2001. — 254 с.

В статье рассмотрены использование и недостаток трудовых ресурсов в промышленном секторе Запорожского региона. Проанализированы демографические процессы в области.

Ключевые слова: *промышленность, промышленный сектор, занятость населения, демография.*

In the article it is considered the uses of labour resources and their failing in the industrial sector of the Zaporozhia region. The demographic processes of area are analyzed.

Key words: *industry, industrial sector, employment of population, demography.*

Надійшло до редакції 08.12.2010

Ф І Н А Н С И

УДК 336:658

В.Л. ТЕРЕЩЕНКО, кандидат технічних наук, доцент Кременчуцького інституту Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля

ПОШУК РЕЗЕРВІВ ПОЛІПШЕННЯ ЯКОСТІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ СТРАХОВИКА

У статті розглянуто різні теоретичні точки зору на поняття управління фінансами страхової організації та надано пропозиції щодо поліпшення якості фінансового менеджменту страховика.

Ключові слова: *фінанси, фінансовий менеджмент, страховик, страхування, страхова організація.*

Постановка проблеми. Формування в Україні ринкової економіки потребує вдосконалення страхової діяльності, пошуку дійових механізмів для забезпечення ефективного функціонування ринку страхових послуг з урахуванням міжнародного досвіду. Заслугове на увагу той факт, що страхування – мало не єдина галузь національної економіки, яка протягом останніх років має щорічний приріст обсягів наданих послуг. Динамічний розвиток та значний потенціал страхового ринку України, зростаюча конкуренція серед страховиків обумовлюють створення та застосування ефективної системи управління фінансами страхових організацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розгляд теоретико-методологічних засад страхової діяльності зробили такі вчені, як: В. Базилевич [1], Л. Гутко [2], М. Клапків [3], О. Лобанов [4], Н. Нагайчук [5], В. Ничипоренко [6], С. Оксанич [7], О. Павленко [8], В. Плиса [9], Л. Ремньова [10], А. Старостіна [11], С. Уліна [12], В. Шахов [13], В. Фурман [14] та ін. У їхніх працях теоретично обґрунтовано поняття «страхування»; визначено його роль у сучасних економічних відносинах; розглянуто питання щодо створення та діяльності страхових організацій, удосконалення нормативної бази та оподаткування страховика, підвищення платоспроможності страхових організацій.

Попри значні наукові напрацювання у сфері страхування, аналіз останніх публікацій переконливо свідчить про необхідність подальших досліджень. Дотепер в Україні відсутні єдині методичні підходи до оцінки фінансового стану страхових організацій, фінансового управління та контролю.

Мета нашого дослідження – проаналізувати науково-теоретичні підходи до управління фінансами страховика в умовах ринкової економіки; розглянути можливості щодо поліпшення якості фінансового менеджменту страхової організації.

Основні результати дослідження. Ефективна діяльність страховика в довгостроковій перспективі, забезпечення високих темпів розвитку та підвищення конкурентоспроможності значною мірою визначаються рівнем фінансового потенціалу, що забезпечується високою якістю управління фінансами страхової організації.

На жаль, у нашій країні практика ефективного фінансового менеджменту перебуває поки на стадії становлення. Така ситуація обумовлена як об'єктивними, так і суб'єктивними причинами, серед яких особливо виділяються, зокрема, недосконалість нормативно-правової бази та недостатній рівень підготовки фахівців у сфері страхування. Хоча роль управління фінансами в сучасних умовах розвитку ринкової економіки суттєво зростає, се-

ред наявних у науковій літературі точок зору на сутність і зміст фінансового менеджменту немає порозуміння [10]. Автори визнають його активний вплив на ефективність діяльності суб'єктів господарювання, однак по-різному трактують навіть мету та завдання фінансового менеджменту, віддаючи йому роль то інструмента управління грошовими потоками, то основи діяльності та розвитку організації. Багато хто з авторів звертає увагу на відмінність між термінами «фінансовий менеджмент» та «управління фінансами». Так, зокрема, С. Уліна [12] вважає, що «фінансовий менеджмент» як термін американського походження можна застосовувати лише тоді, коли йдеться про бізнес, тобто про управління фінансово-економічними процесами комерційної організації. На її думку, управління фінансами – поняття ширше, оскільки воно має місце у всіх економічних формаціях, зокрема у плановій економіці, та може здійснюватися як на рівні держави, так і на рівні організацій [12].

На ефективність фінансового менеджменту страховика впливають не тільки теоретичні розбіжності щодо його суті, змісту, мети та завдань, про які йшлося вище, а й суто практичні проблеми, які обумовлені тим, що страхова діяльність в Україні ще зовсім недавно була монополією держави, а страховий ринок розвивався в умовах суперечності між інтересами підприємців та влади. Слід також відзначити, що відсутність відповідної наукової бази щодо страхування в Україні обумовила використання закордонних методик, які, як правило, навіть не адаптувалися до умов національного ринку.

Виходячи з вищевикладеного, для поліпшення якості фінансового менеджменту страховика, враховуючи, що процес управління фінансами базується на використанні фінансового механізму, складовими якого є фінансові методи, фінансові важелі, правове, нормативне та інформаційне забезпечення, слід приділити увагу, по-можливості, кожному з елементів фінансового механізму.

Процес систематизації законодавства про страхову діяльність має здійснюватися на основі глибокого пізнання

соціально-економічної сутності та закономірностей розвитку страхування. Для забезпечення паритету інтересів держави та підприємців до процесу законотворення потрібно залучати фахівців-практиків як з боку контролюючих органів, так і представників найбільш авторитетних національних страхових компаній. Саме такий підхід до формування законодавчої бази регулювання страхової діяльності в Україні сприятиме не тільки покращанню умов розвитку страхового ринку та функціонування страхових організацій, а й піднесенню національної економіки взагалі.

Ефективність фінансового менеджменту значною мірою залежить від якості його інформаційного забезпечення. Вичерпна, достовірна, своєчасна та зрозуміла інформація є запорукою прийняття оптимальних управлінських рішень, спрямованих на зменшення витрат фінансових ресурсів, зростання прибутку та ринкової вартості організації.

Усі відносини, в які організація вступає із суб'єктами зовнішнього середовища, базуються на фінансовій інформації, яка являє собою систематизований певним чином набір даних про стан: ресурсів, зобов'язань та фінансових джерел; про доходи, витрати та прибуток; про активи та грошові потоки. В умовах ринкової економіки попит на достовірну фінансову інформацію дуже високий, тому існує об'єктивна необхідність у тому, щоб конструювати упорядковані інформаційні потоки залежно від змісту запиту відповідної групи споживачів, їх корисності та допуску.

Інформаційне забезпечення фінансового менеджменту – це сукупність інформаційних ресурсів і способів їх організації, необхідних та придатних для реалізації аналітичних процедур. Удосконаленню інформаційного забезпечення системи управління фінансами сприяють досягнення у сфері новітніх технологій, зокрема, комп'ютеризації. Персональні електронно-обчислювальні машини широко застосовуються як для передавання, зберігання та обробки інформації в самій страховій організації, так

і для зв'язку із зовнішнім середовищем. Використання комп'ютерних мереж значно збільшило обсяг доступної інформації, скоротило час на її передавання та обробку, підвищило якість, змістовність та наочність інформації, яка в умовах конкурентного середовища перетворилася на один з основних ресурсів якісного менеджменту. Однак, всупереч позитиву, глобальна комп'ютеризація призводить до певних проблем, серед яких слід особливо відзначити такі:

- несанкціонований сторонній доступ до інформації, її копіювання чи зміна;
- некоректна робота програмного забезпечення;
- технічні проблеми з обладнанням;
- помилки персоналу.

Для покращання інформаційного забезпечення страхового ринку України необхідно розробити загальнонаціональну систему розкриття інформації; вирішити питання автоматизації обліку та формування бази даних клієнтів; забезпечити можливість оперативного прийняття рішень щодо страхових випадків; зробити доступною інформацію про скарги страхувальників та рейтинг страховиків. Саме відсутність доступної аналітики у сфері страхування, на думку багатьох дослідників, стримує його розвиток в Україні. Широкого використання для реалізації стратегічних планів та вирішення поточних завдань страхової організації в умовах динамічного страхового ринку потребують передові інформаційні технології.

Слід також зважувати на те, що глобальна автоматизація призводить до того, що зараз операції з обчислювальною технікою виконують навіть рядові працівники, а не спеціально підготовлений персонал, тому необхідно, щоб кожний користувач знав про персональну відповідальність щодо захисту інформації та комерційної таємниці. Питання ж щодо безпеки даних в сучасних інформаційних мережах буде вирішено тільки за умови комплексного підходу до створення системи інформаційної безпеки як на рівні самої страхової організації, так і на рівні держави.

Оскільки основним чинником, що впливає на рівень рентабельності страхової діяльності, є витрати на утримання страховика, а не рівень виплат, тому пріоритетним напрямом фінансового менеджменту має стати вдосконалення політики управління витратами. При цьому доцільно переглянути перестрахову політику страхової організації для забезпечення оптимального розподілу відповідальності між партнерами та звернути увагу на оптимізацію структури собівартості страхових послуг.

Фінансовий стан страховика як комплексне поняття, що є наслідком взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин страхової організації, визначається сукупністю господарських факторів і характеризується системою показників, які відображають наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів. Відповідно до загальної методики вони поділяються на чотири групи: показники рентабельності; показники платоспроможності; показники ділової активності; показники фінансової стійкості.

На жаль, у літературі немає однозначної думки з приводу вибору переліку конкретних показників, які характеризують рентабельність діяльності страхової компанії. Ймовірно, найбільшій уваги заслуговують: рентабельність страхової послуги; рентабельність продажів; рентабельність страхової справи; рентабельність інвестиційної діяльності; рентабельність активів; рентабельність власного капіталу. Особливість визначення цих показників полягає в тому, що в кожному конкретному випадку для розрахунку використовується певний вид прибутку страхової організації.

Важливими відносними показниками оцінки фінансових результатів діяльності страховика є рівень витрат і рівень виплат. Рівень витрат відображає співвідношення суми страхових виплат на ведення справи та загальної суми страхових платежів, а рівень страхових виплат характеризує суму страхових виплат, що припадає на одиницю отриманого страхового платежу.

Немаловажним при оцінці фінансових результатів є й визначення струк-

тури прибутку. Доцільно окремо визначати частку прибутку від страхової та від нестрахової діяльності. Така структура обумовлена існуванням доходів і витрат, які не пов'язані із основним видом діяльності страховика.

Показники, що характеризують платоспроможність страхової організації: коефіцієнт загальної ліквідності (покриття) та коефіцієнт абсолютної ліквідності. Перший характеризує достатність ресурсів компанії, які можуть бути використані для погашення поточних зобов'язань, а другий показує, яка частка зобов'язань компанії може бути сплачена негайно.

Ймовірно, цю групу показників доцільно доповнити коефіцієнтом фінансової спроможності та коефіцієнтом платоспроможності. Перший дозволить оцінити платоспроможність страхової організації щодо виконання зобов'язань за страховими виплатами, а другий – оцінити загальну платоспроможність страховика на перспективу.

При дослідженні ділової активності, як правило, розглядаються: загальна оборотність активів; оборотність власного капіталу; оборотність банківських активів; оборотність оборотних активів. Це обумовлено тим, що збільшення швидкості обороту капіталу позитивно позначається на величині прибутку страхової організації.

При оцінці фінансової стійкості страховика слід аналізувати коефіцієнт автономії та показник, що характеризує співвідношення позикових і власних коштів страхової організації.

Аналіз діяльності страховика на базі комплексної системи показників дозволить розкрити невикористані внутрішні резерви щодо оптимізації фінансового стану, що є однією з умов успішного розвитку страхової організації в майбутньому.

На жаль, єдину національну комплексну систему оцінки результатів діяльності страховика поки не розроблено. Труднощі щодо її розробки обумовлено й тим, що тепер у різних вітчизняних виданнях робляться спроби викладу закордонного досвіду без адаптації до на-

ціональних умов. У зв'язку з тим, що в різних країнах аналогічні показники відомі під різними назвами, у вітчизняній практиці існує певна плутанина щодо методики їх розрахунку. Дискусійним є питання й про кількість показників, які всебічно характеризують результати діяльності страхової організації.

Слід зазначити, що попри всі негаразди вітчизняні страхові організації поступово нарощують свій капітал та акумулюють значні суми страхових резервів, тому виникає необхідність розробки ефективної політики страхової компанії щодо розміщення тимчасово вільних коштів страховика. У розвинутих країнах цьому питанню приділяється велике значення, адже від ефективності цієї політики буде залежати не тільки спроможність страхової організації вчасно та достатньою мірою виконати страхові зобов'язання, а й можливість отримати додатковий інвестиційний дохід.

Заслугує на увагу той факт, що чинне законодавство дає змогу страховикам безпосередньо здійснювати управління активами, не вдаючись до послуг професійних компаній. Однак сьогодні страховий бізнес ще не напрацював ні достатнього досвіду, ні належної інформаційної бази для управління інвестиціями, тому переважна частина коштів страховиків вкладена у банківські депозити, а страхові організації, як правило, не співпрацюють зі спеціалізованими компаніями з управління активами.

На жаль, всупереч практиці розвинутих країн, страхові організації в Україні не виконують обов'язків щодо забезпечення коштами національної економіки.

Ефективна діяльність страховика в довгостроковій перспективі значною мірою визначається якістю фінансового менеджменту страхової організації. Залежно від розмірів кадрового апарату страховика функції фінансової служби можуть покладатися безпосередньо на окремий підрозділ або на одного фахівця. Вибір раціональної організацій-

ної структури позитивно позначається на фінансовому результаті суб'єкта господарювання. Як альтернатива власному фінансовому підрозділу страхової організації може розглядатися укладання відповідного договору з обслуговуючим банком або співпраця зі спеціалізованими компаніями з управління активами.

Висновки. Таким чином, фінансовий менеджмент страховика можна визначити як систему управління процесами формування й використання фінансових ресурсів для забезпечення ефективної діяльності страхової організації. Його основною метою є створення необхідних передумов стабільного функціонування та розвитку страховика в умовах конкурентної боротьби й обмеженості фінансових ресурсів.

Фінансовий менеджмент має бути спрямований на досягнення високих рівнів платоспроможності, ліквідності, рентабельності, що, у свою чергу, потребує розробки відповідної системи планування, контролю та управління фінансовими ресурсами, проведення постійного моніторингу фінансового стану страхової організації.

Практична реалізація управління фінансами страховика об'єктивно зумовлює необхідність активного використання сучасних інформаційних технологій, передових методів прогнозування, діагностики та оптимізації.

Впровадження наданих вище пропозицій та рекомендацій обумовлює системний, послідовний характер дій, що має бути враховано при розробці пакета базових законодавчих та нормативних актів, спрямованих на практичну підтримку страхової діяльності в Україні.

Список використаної літератури

1. Базилевич В.Д. Страхова справа / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич. – К.: Знання, 2006. – 351 с.
2. Гутко Л.М. Страховий ринок України: стан, проблеми розвитку та шляхи їх вирішення / Л.М. Гутко // Економіка. Фінанси. Право. – 2006. – № 7. – С. 19–24.
3. Клапків М.С. Страхування фінансових ризиків: монографія / М.С. Клапків. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 570 с.
4. Лобанов А. Энциклопедия финансового риск-менеджера / А. Лобанов, А. Чугунов. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 786 с.
5. Нагайчук Н.Г. Управление капиталом страховых компаний / Н.Г. Нагайчук. // Фінанси України. – 2008. – № 11. – С. 106–116.
6. Ничипоренко В.И. Из инструментов антикризисного менеджмента страховика / В.И. Ничипоренко // Страховое дело. – 2009. – № 2. – С. 43–48.
7. Оксанич С. Управление активами страховых компаний / С. Оксанич // Фінансовий ринок України. – 2007. – № 10. – С. 13–15.
8. Павленко О. Український страховий ринок: можливості фінансування росту / О. Павленко // Фінансовий ринок України. – 2007. – № 10. – С. 11–12.
9. Плиса В.Й. Страхування: навч. посіб. / В.Й. Плиса – К.: Каравела, 2006. – 392 с.
10. Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент як фактор економічного зростання / Л.М. Ремньова // Фінанси України. – 2002. – № 11. – С. 32–40.
11. Старостіна А. Ризик-менеджмент: теорія та практика: навч. посіб. / А. Старостіна, В. Кравченко. – К.: Кондор; ІВЦ «Політехніка», 2004. – 200 с.
12. Улина С.Л. Подходы к формированию системы финансового менеджмента в России / С.Л. Улина // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 2.
13. Шахов В.В. Страхование: учебник для вузов / В.В. Шахов – М.: ЮНИТИ, 2003. – 311 с.
14. Фурман В.М. Основні напрямки стратегії розвитку ринку страхування в Україні / В.М. Фурман // Наук. вісн. нац. академії держ. под. служби України (економіка, право). – 2005. – № 1(28). – С. 67–73.

В статье рассмотрены разные теоретические точки зрения на понятие управления финансами страховой организации и сделаны предложения по улучшению качества финансового менеджмента страховщика.

Ключевые слова: *финансы, финансовый менеджмент, страховщик, страхование, страховая организация.*

In this article we've considered the different theoretical view points to the notion of the financial management of the insurance institution. We've made the recommendation for improving the quality of the insurer's financial management.

Key words: *finance, financial management, insurer, insurance, insurance institution.*

Надійшло до редакції 12.01.2011

УДК 339.16(477)

В.А. ПАВЛОВА, доктор економічних наук, професор, проректор
Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля

ТОРГОВЕЛЬНІ МЕРЕЖІ В УКРАЇНІ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

Узагальнено характеристику та показники сфери торгівлі, досліджено особливості розвитку торговельних мереж України за економіко-географічними районами, їх потенційні можливості, проблеми та прогнози розвитку, запропоновано ознаки класифікації за параметрами масштабів діяльності та частки споживчого ринку.

Ключові слова: сфера торгівлі, роздрібний товарооборот, торговельні мережі, економіко-географічний район, національний, регіональний, локальний оператор, формат торгівлі.

Вступ. В умовах подолання наслідків світової фінансово-економічної кризи важливим є внесок кожної сфери економічної діяльності в розвиток національної економіки. Поряд з виробничими галузями не меншу роль відіграє торгівля, завдяки якій підтримується збалансованість виробництва і споживання, формується суттєва частка валової доданої вартості в Україні, забезпечується робочими місцями економічно активного населення.

Торгівлю прийнято розглядати як канал просування продукції до її споживача [1] і як галузь національної економіки і вид економічної діяльності, об'єктом яких є товарообмін, купівля-продаж товарів та обслуговування покупців у процесі продажу товарів і їх транспортування, зберігання та підготовки до продажу [2].

У зв'язку з визначенням такої позиції цієї сфери діяльності та важливості її соціальної ролі, оскільки через обсяг товарообороту, перш за все, робиться висновок про рівень добробуту населення, розвиток торгівлі в цілому і її торговельної мережі зокрема, завжди знаходиться у зоні підвищеної уваги.

Динамічність означеної галузі потребує системного і постійного вивчення, оскільки коливання її параметрів є індикатором змін соціально-економічної ситуації в Україні, досягнення сталого розвитку споживчого ринку або виникнен-

ня проблем формування товарної пропозиції. Суттєвою характеристикою вітчизняної торгівлі є наявність торговельних мереж.

Метою статті є дослідження особливостей, проблем і тенденцій розвитку торговельних мереж в Україні.

Виклад основного матеріалу. Значущість торгівлі як сфери економічної діяльності підкреслює її вагомість у формуванні основного макроекономічного показника – валової доданої вартості [3]. Так, у 2008 р. у валовій доданій вартості України питома вага торгівлі складала 15,9%, у 2009 р. – 16,3%. Частка торгівлі у валовому внутрішньому продукті за три квартали 2010 р. склала 13%.

Динаміка роздрібного товарообороту (рис. 1) показує коливання показника за роками, яке пов'язано з впливом світової економічної кризи та особливостями національного економічного розвитку.

Як видно з рис. 1, з 2008 р. спостерігається зниження темпів зростання обсягів роздрібного товарообороту як в цілому, так і за товарною структурою. Зокрема, найбільш негативний вплив позначився на обсягах реалізації непродовольчих товарів. Якщо обсяг реалізації у вартісних одиницях у цілому в 2005 р. становив 94 332 млн грн, а у 2010 р. – 274 599,6 млн грн, при цьому індекс споживчих цін відповідно становив 110,3 та 109,1%, то темпи його зрос-

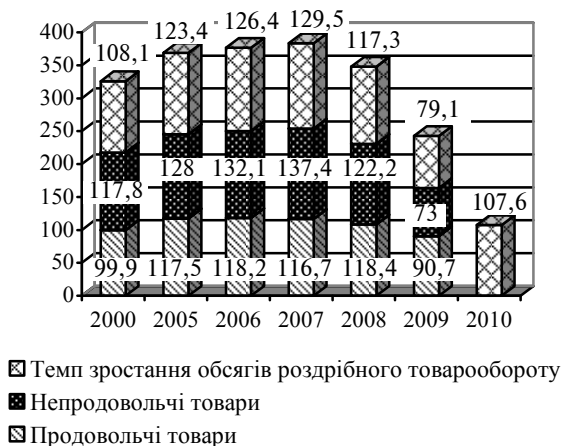


Рис. 1. Індеси фізичного обсягу товарної структури роздрібного товарообороту в Україні у 2005–2010 рр. (% до попереднього року) [3]

тання значно відрізняються – відповідно 123,4 і 107,6%.

Змінилася товарна структура роздрібного товарообороту. Так, у 2000 р. співвідношення між реалізацією продовольчих і непродовольчих товарів складало 51,9 та 48,1%, у 2001 р. – 50,4 та 49,6%, а у 2009 р., відповідно, 40,0 та 60,0%, що свідчить про зниження платоспроможного попиту населення, а відтак і рівня його добробуту. Крім того, означена ситуація позначилася на рівні розвитку промисловості через зменшення реалізації товарної пропозиції.

Ще одним суттєвим макроекономічним показником, зміна якого фіксується товарооборотом, є частка продажу товарів, вироблених підприємствами на території України, у товарообороті торгової мережі (табл. 1) [3].

Частка продажів окремих груп товарів у загальному обсязі реалізації за останні роки знизилася за всіма позиціями порівняно з 2005 р., проте, починаючи з 2009 р., параметри досліджуваних показників поступово починають зрос-

тати, що є ознакою оздоровлення економіки, а отже, відродження позитивних характеристик торгівлі.

Найбільша частка товарообороту припадає на м. Київ (у 2010 р. – 12,9% у загальному обсязі роздрібної торгівлі), Донецьку (9,8%), Дніпропетровську (7,8%), Харківську (7,2%) та Одеську (5,9%) області.

Важливим критерієм розвитку торгівлі є наявність об'єктів роздрібної торгівлі, яка в Україні у 2009 р. налічувала 65,3 тис. одиниць, що менше порівняно з 2000 р. майже на 37%. У 2005 р. на 1 000 жителів України припадало 134 квадратні метри торговельної площі, у 2009 р. – 174 квадратні метри, але це значно менше, ніж у країнах Євросоюзу і Східної Європи. У той же час у 2005 р. на 1 000 жителів припадало 1,6 об'єкта роздрібної торгівлі і 0,6 об'єкта ресторанного господарства, а у 2009 р. відповідно 1,4 та 0,5 об'єкта.

Однак це підтверджує основну тенденцію останнього десятиліття щодо структурного укрупнення торговельної

Таблиця 1

Частка продажу товарів, вироблених підприємствами на території України, у товарообороті торгової мережі (2005–2009), %

Групи товарів	2005	2006	2007	2008	2009
Усі товари	70,5	67,3	64,5	63,1	67,4
Продовольчі товари	90,9	89,3	88,2	88,2	88,4
Непродовольчі товари	57,6	55,2	52,9	51,2	54,7

мережі, появи сучасних її форматів та посилення ролі великих корпоративних угруповань у сфері торгівлі.

В Україні на споживчому ринку працює майже 130 торгових мереж, що є основною причиною його фрагментарного розвитку. Проте можна визначити лідерів, що мають найбільшу частку в розрібному товарообороті України (рис. 2) [3]. Інші мережі мають частку значно меншу одного відсотка.

Найбільш розповсюдженими форматами роздрібної торгівлі в Україні є супермаркети, гіпермаркети, «магазини біля дому», Cash&Carу та дискаунтери (рис. 3) [4].

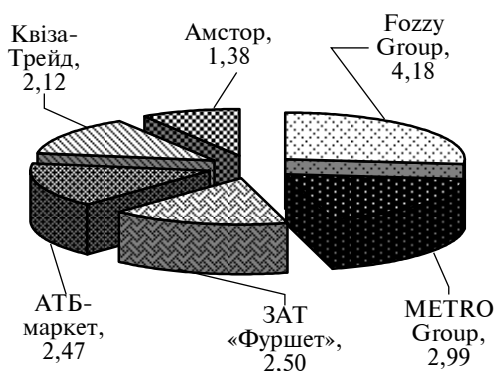


Рис. 2. Частка ринку найбільших торговельних мереж України, %

Загальноприйнято відносити торговельні мережі до національних, регіональних чи локальних залежно від економіко-географічних районів покриття. В Україні немає чітких критеріїв визначення статусу торговельної мережі. Використовуючи світовий досвід, компанія GT Partners Ukraine [5] пропонує віднести до національних тих операторів, що присутні в 4–5 економіко-географічних регіонах держави (Західному, Північному, Центральному, Східному чи Південному). Тих, хто здійснює торговельну діяльність у 2–3 означених регіонах, слід віднести до регіональних операторів, а в одному – до локальних.

Згідно з цією класифікацією в Україні здійснюють діяльність 8 національних, 7 регіональних, 48 локальних тор-

говельних мереж і 5 міжнародних операторів (центральный офіс знаходиться за кордоном і звітди здійснюється контроль діяльності).

Найбільш суттєва частка товарообороту припадає на національні торговельні мережі (51,4%) [6]. Локальні оператори забезпечують 17,8%, регіональні – 16,6 і міжнародні – 14,2% загального обсягу товарообороту в Україні. Дослідження наявності торговельних площ показало, що найбільшу площу мають національні торговельні мережі (816 тис. м²), далі йдуть локальні мережі – 352,5 тис. м²), регіональні – 294,5 тис. м² і міжнародні – 279,5 тис. м².

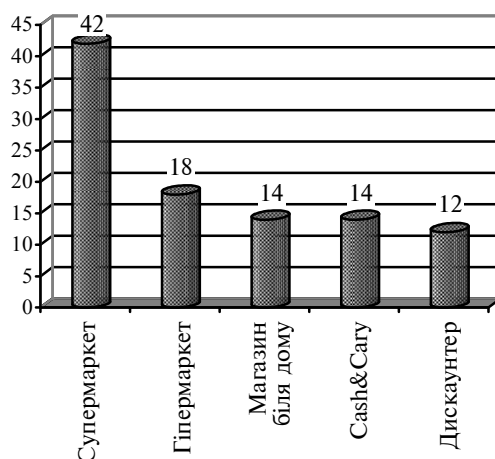


Рис. 3. Формат торговельних підприємств

Оборот торговельних мереж Західної України (Волинська, Рівненська, Тернопільська, Львівська, Хмельницька, Івано-Франківська, Чернівецька і Закарпатська області) у 2010 р. склав 98 606 млн грн та збільшився порівняно з 2009 р. на 20,0%.

Аналіз розміщення торговельних мереж у Західній Україні показав, що у формуванні товарообороту цього економіко-географічного регіону домінуюче становище займають три національні компанії (холдинг «Fozzy Group», ТОВ «Корпорація Евротек» і компанія «Фуршет»), одна регіональна (ТОВ «Корпорація Пакко») і одна міжнародна («Metro Cash&Carу»).

Частка локальних мереж Західної України в загальному обсязі товарообо-

роту найбільш висока серед усіх регіонів – 23% і представлена такими торговельними форматами, як «магазин біля дому» (40,8%) і «супермаркет» (40,3%).

Оборот торговельних мереж Північної України (Київська, Житомирська, Чернігівська та Сумська області) у 2010 р. склав 51 137 млн грн та збільшився порівняно з 2009 р. на 17,9%.

Домінуюче становище у формуванні товарообороту економіко-географічного регіону займають чотири національні компанії: компанія «ЕКО», холдинг «Fozzy Group», ТОВ «Корпорація Євротек» і компанія «Фуршет», сукупна частка яких складає 68% ринку. Частка локальних мереж регіону в загальному товарообороті найменша порівняно з іншими регіонами і складає лише 7%.

Оборот торговельних мереж Центральної України (Вінницька, Черкаська, Полтавська, Кіровоградська області) у 2010 р. склав 50 733,3 млн грн та збільшився порівняно з 2009 р. на 20,0%.

Національні торговельні мережі в Центральному регіоні займали найбільшу частку в загальному обсязі товарообороту – 61%. Серед локальних мереж слід відзначити «GT Partners», що розвиває формати: «супермаркет» (48,2%) і «магазин біля дому» (51,8%).

У 2010 р. роздрібний товарооборот торговельних мереж Східної України (Запорізька, Дніпропетровська, Харківська, Донецька і Луганська області) склав 177 451,9 млн грн та збільшився порівняно з 2009 р. на 20,7%. Частка товарообороту регіону (33,5%) у загальному обороті України найбільш значна, що пояснюється зосередженням населення (в Східній Україні проживає 32% всього населення країни).

У регіоні представлено всі типи торговельних мереж, які розвиваються практично однаково. При незначному домінуванні національних мереж у Східній Україні найбільша кількість локальних мереж (17), які представлено в основному супермаркетами (75%).

Роздрібний товарооборот Південної України (Одеська, Миколаївська, Херсонська області, АР Крим) у 2010 р. склав 50 733,3 млн грн та збільшився

порівняно з 2009 р. на 20,0%. Найбільшу питому вагу в загальному обсязі товарообороту мають національні (42%) та регіональні (22%) торговельні мережі. Частка локальних мереж складає 23% і зосереджена, в основному в Одесі.

За результатами обстежень GT Partners Ukraine [4] частка 20 великих операторів України складає лише 21%, а частка першої десятки мереж – 18%. Для порівняння: частка десяти найбільших мереж в Угорщині складає 88%, у Словенії – 99%; у Великобританії перша п'ятірка торгових операторів займає 86%, у Німеччині – 65%.

Узагальнюючи інформацію щодо регіонів діяльності, мережі магазинів, кількості торгових точок, областей, де представлена мережа, форматів магазинів [7–11], наведемо характеристики десяти найбільших торговельних мереж України (табл. 2).

Як видно з табл. 2, найбільшу територію покриття мають магазини холдингу «Fozzy Group» (24 області України, 5 економіко-географічних районів), супермаркети компанії «Фуршет» (21 область України, 5 економіко-географічних районів), ТОВ «Квіза Трейд» (18 областей України, 5 економіко-географічних районів), ТОВ «Корпорація Євротек» (17 областей України, 5 економіко-географічних районів), компанія «ЕКО» (14 областей України, 5 економіко-географічних районів). Ці торговельні мережі визначаються як національний тип операторів. Однак, незважаючи на те, що торгівля представлена в 4 економіко-географічних районах, найбільшу кількість торговельних точок має ТОВ «АТБ-Маркет» (на кінець 2009 р. – 372). До десятки найбільших входять ТОВ «Корпорація Пакко» і ТПГ Rainford, які за вищеозначеною класифікацією належать до регіональних типів операторів, та ТОВ «Український ритейл» (локальний оператор).

Тож наведений аналіз свідчить про деяку суперечність загальноприйнятих понять, оскільки, маючи значний масштаб діяльності і суттєвий внесок у національний товарооборот, торговельна мережа є локальною. Відтак, на наш по-

Таблиця 2

Характеристика найбільших торговельних мереж України

Найменування компанії	Мережі магазинів	Місце розташування центральних офісів	Кількість економіко-географічних районів покриття	Кількість областей, де представлена мережа	Кількість торгових точок, кінець 2009 р.	Формат магазинів	Географічний тип оператора
Холдинг «Fozzy Group»	Сільпо, Фора, Фоззі, Бумі-маркет	м. Київ	5	24	298	Cash&Carу, супермаркет, дискаунтер	Національний
Компанія «Фуршет»	Фуршет	м. Київ	5	21	99	Супермаркет, преміум-маркет	Національний
ТОВ «Квіза Трейд»	Велика кишеня	м. Київ	5	18	48	Супермаркет, гіпермаркет	Національний
ТОВ «Корпорація Євротек»	Фреш, Арсен, Квартал, Союз	м. Київ	5	17	84	Cash&Carу, супермаркет, дискаунтер	Національний
Компанія «ЕКО»	Еко-маркет	м. Київ	5	14	67	Супермаркет, магазин біля дому	Національний
Volwest Group	Наш Край, Наш Край-експрес	м. Луцьк	5	13	55	Супермаркет, магазин біля дому	Національний
ТОВ «АТБ-Маркет»	АТБ	м. Дніпропетровськ	4	14	372	Дискаунтер	Національний
ТОВ «Корпорація Пакко»	Вопак, Пакко	м. Луцьк	3	10	86	Cash&Carу, супермаркет, магазин біля дому	Регіональний
ТПГ Rainford	Rainford	м. Дніпропетровськ	3	3	43	Cash&Carу, супермаркет, дискаунтер	Регіональний
ТОВ «Український ритейл»	Брусниця	м. Донецьк	1	5	68	Дискаунтер	Локальний

гляд, слід додати ще декілька ознак до класифікації торговельних мереж, зокрема частку ринку, частку товарообороту в загальному обсязі обороту країни. І тоді за сукупністю характеристик окремого торговельного оператора віднести його до певного типу, що є більш економічно обґрунтованим.

Якщо звернутися до такої характеристики, як мобільність, то вона більш притаманна локальним та національним операторам, які є головною опорою розвитку української роздрібною мережі. Така ситуація пояснюється незначною залежністю від кредитів локальних мереж та можливістю відкриття нових об'єктів національними операторами.

Суттєвою особливістю регіональних мереж є наявність у їх складі різноформатних об'єктів (від кіоску до супермаркету), які діють під одним брендом, проте через слабку фінансову платформу в них практично відсутні маркетинг, логістика і кваліфікований менеджмент. Тому важливим завданням для цієї групи мереж є розв'язання проблеми досконалого управління і забезпечення розвитку на засадах франчайзингу. На сьогодні франчайзинговий розвиток не характерний для України, проте приклад регіональної мережі «Наш край», яка завдяки франчайзингу та значним коштам, вкладеним у підготовку менеджменту, змогла вийти в 2009 р. на національний рівень. Це ж можна віднести і до мережі SPAR, яка у форматі франчайзингу орієнтується на регіональний розвиток.

Важливим є той факт, що в асортименті локальних мереж частка вітчизняних товарів складає 40–70%, а в національних мережах – лише 30%.

Основну частину в роздрібному товарообороті України займає вітчизняний капітал. Серед великих ритейлерів можна виділити три іноземні оператори (METRO, Villa та «О'Кей»), їхня частка в товарооборітці складає приблизно 4%.

Значним досягненням торговельних мереж став розвиток виробництва власних торговельних марок. На сьогодні це більше стосується продуктів харчування, причому як за рахунок новачків у цьому сегменті ринку, так і завдяки

розвитку компаній, що міцно тримають позиції в означеному напрямі. Слід сподіватися, що в разі успішного розвитку цього напрямку діяльності, мережі зможуть охопити всі цінові категорії продовольчого сегмента, а також розвивати Private Label у непродовольчих групах.

Так, якщо два роки тому продукція власних торговельних марок у київській мережі не перевищувала 2%, то сьогодні ця частка складає більше 5% і передбачається щорічне зростання на 1–3%. Така тенденція притаманна й торговельним мережам інших регіонів України.

Найбільш динамічним в Україні є розвиток торговельних центрів як формату торгівлі [12]. Інвестиційні проекти в цьому сегменті викликають зацікавлення як вітчизняних, так і закордонних інвесторів, зокрема російських і європейських компаній і банків. Це пов'язано з досить невеликими строками окупності вкладень саме в торговельні центри України (приблизно 5-7 років), в Європі такий процес триває від 10 до 15 років.

Висновки. Підбиваючи підсумки, слід констатувати, що вищенаведена характеристика торговельних мереж України свідчить про сформоване ринкове середовище споживчого ринку, його територіальну диференціацію за рівнем розвитку показників торгівлі і торговельної мережі. Проте процеси трансформації торговельної мережі мають стійкі тенденції до становлення її на якісно новій основі, що супроводжується галузевими перетвореннями, а саме:

- розширенням існуючих мереж за рахунок поглинання дрібних мереж та купівлі магазинів старого формату;

- значним збільшенням самостійно побудованих за новими технологіями торговельних центрів (особливих успіхів досягли компанії «Амстор», «Обжора», «Еко-маркет», «Велика кишеня»);

- появою перших масових продуктових франшиз (так, волинський «Наш Край» продав більше десяти франшиз по всій Україні, «Пакко» («Вопак») і «Агроконтракт» («Колібрис») – по одній у своєму регіоні, але в майбутньому такий процес має активно розвиватися;

– активною експансією мереж в економіко-географічних районах, зокрема представленням національних мереж у великих регіональних містах, а регіональних операторів навіть у маленьких містечках;

– зростанням конкуренції за рахунок появи на вітчизняному ринку закордонних торговельних мереж зі світовим брендом, репутацією і досвідом;

– розвитком різних форматів торгівлі, зокрема, збільшенням частки гіпермаркетів та «магазинів біля дому»;

– розвитком мережами власного виробництва, що призводить до конкуренції товарної пропозиції і покращання якісних характеристик постачальників споживчих товарів;

– збільшенням обсягів інвестицій в реалізацію нових проектів у торговельній сфері, що сприяє її активному розвитку.

Дослідження особливостей розвитку торговельної мережі України дозволило виявити основні їх проблеми, визначити точки активізації діяльності та у подальшому пріоритетні напрями вдосконалення функціонування торговельних мереж.

Список використаної літератури

1. Армстронг Г. Основи маркетинга / Г. Армстронг, В. Вонг, Ф. Котлер, Дж. Сондерс: пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. – 1200 с.

2. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2002. – 895 с.

3. Соціально-економічне становище України // <http://www.urkstat.gov.ua>

4. Тенденции развития украинского ритейла в 2009 г. // <http://www.gtpartners.com.ua/>

5. ТОП-50 крупнейших ритейлеров Украины // <http://www.gtpartners.com.ua>

6. Локальные и национальные сети остаются главными движущими силами украинской розничной торговли // <http://www.ukroliya.kiev.ua/news/14960>

7. Особенности развития региональных торговых сетей в Украине // <http://b2p.com.ua/?p=133>

8. Анализ развития локальных торговых сетей Украины в условиях кризиса // <http://www.np.com.ua/ru/press-center/articles/show/3045/>

9. Рейтинг крупнейших торговых сетей Украины // <http://delo.ua/business/rejting-krupnejshih-torgovyh-s-136590/>

10. Торговые сети Украины: итоги и прогнозы // [http://www.proretail.info/index.php?id=426&tx_ttnews\[tt_news\]=2244&cHash=68d3f5d354](http://www.proretail.info/index.php?id=426&tx_ttnews[tt_news]=2244&cHash=68d3f5d354)

11. Рейтинг крупнейших торговых сетей Украины // <http://delo.ua/business/rejting-krupnejshih-torgovyh-s-128981/>

12. Торговые центры – перспективы развития // <http://conex.biz.ua/article.php?id=21>

Обобщены характеристика и показатели торговли, исследованы особенности развития торговых сетей Украины по экономико-географическим районам, их потенциальные возможности, проблемы и прогнозы развития, предложены признаки классификации по параметрам масштабности и части потребительского рынка.

Ключевые слова: сфера торговли, розничный товароборот, торговые сети, экономико-географический район, национальный, региональный, локальный оператор, формат торговли.

The characteristics and indicators of retail trade have been generalized, the peculiarities of Ukrainian retail networks' development in different economic and geographic regions as well as their potential opportunities, problems and forecast of development have been examined, and factors of classification according to the scope of activities and consumer market share have been suggested.

Key words: sphere to trade, retail trade turnover, trade networks, economy-geographical region, national, regional, local operator, format to trade.

Надійшло до редакції 12.01.2011

УДК 669.013:65.012.34

О.М. ЗБОРОВСЬКА, кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля

ОПТИМІЗАЦІЯ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПОТОКОВИМИ ПРОЦЕСАМИ НА МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті наведено модель управління логістичними витратами, для якої критерієм оптимізації витрат виступає максимізація чистого доходу при заданих обсягах річних поставок певного виду номенклатури виробничих ресурсів металургійного підприємства.

Ключові слова: потокові процеси, логістичні витрати, оптимізація, промислове підприємство, математична модель.

Вступ. Управління логістичними витратами як складовою частиною логістичної діяльності на сучасному металургійному підприємстві повинно мати комплексний характер, беручи до уваги таку особливість матеріального потоку в галузі металургії як безперервність, циклічність та динамічність, які визначають особливості фінансових потоків у даній виробничій сфері.

Відповідно планування витрат логістичної діяльності в загальному фінансовому логістичному потоці визначається як один з найважливіших напрямів удосконалення господарської діяльності, у зв'язку з чим виникає необхідність поглибленого дослідження можливостей їх оптимізації.

Аналіз досліджень і публікацій. Значний внесок у розробку понять «оптимізація витрат» зробили І.Л. Бурич, Є.А. Голіков, В.М. Пурлик, Р. Каплан, Д. Нортона, І.А. Леншин, Ю.І. Смоляков, Б.К. Плоткін, Д. Шим, Д. Сігел та ін., які обґрунтовували точку зору про необхідність системного підходу до управління витратами, і саме в процесі управління ці автори бачать сутність оптимізації.

Проблеми оптимізації витрат виробництва металургійної промисловості також розглядали у своїх працях Д.П. Михайлик, Г.А. Семенов, М.Г. Гиря, Т.В. Шолокова та ін., які пропонували різні методики розподілу витрат при комплексному виробництві

на підприємствах металургії. Особливу увагу в працях вчених приділено питанню побудови системи управлінського обліку витрат на підприємстві.

Консервативність загальної технології виробництва створює в галузі ситуацію, в якій окремому підприємству важко добитися економічної переваги за рахунок технологічного вдосконалення виробництва, і оптимізація логістичних витрат знову виступає на передній план і забезпечує підприємству перевагу над конкурентами, тому **метою статті** є розробка математичної моделі оптимізації витрат, пов'язаної з функціонуванням поточкових процесів.

Виклад основного матеріалу. У дослідженні автор виходить із того, що оптимізація являє собою встановлення найкращої відповідності між логістичною системою і її оточенням, і, на нашу думку, має охоплювати весь процес вирішення логістичних завдань, включаючи з'ясування самого завдання, вибір системи цілей, аналіз і синтез систем, вибір найкращої системи.

Поняття «потік» і «потоковий процес» є основними для розуміння сутності логістичних процесів. З погляду фінансової логістики потік — це економічна величина, яка характеризує систему структурно взаємозалежних елементів, що сприймаються як єдине ціле і піддаються динамічним змінам за певний період часу [2, с. 78]. Однак у та-

кому твердженні присутня певна частка невизначеності. Наприклад, при рівності поповнення і витрат запасів (а це стабільна, нормальна для підприємства ситуація) значення потоку буде нульовим, хоча потоковий процес при цьому може йти дуже інтенсивно. Тому, на наш погляд, потік необхідно розглядати як керовану підсистему в складі загальної системи управління підприємством, яка існує в просторі чотирьох змінних – часової, просторової, кількісної і фазової (якісної).

Зазначимо, що для просторового виміру потоку характерні такі категорії, як траєкторія, довжина, початкова і кінцева точки; для часового – тривалість; для кількісного – обсяг тощо.

Для відображення змін якісних станів у межах одного логістичного потоку необхідно, на нашу думку, ввести таке поняття, як фазовий простір, хоча для визначення потоку як такого воно не є новим. Наприклад, у наукових працях математичної спрямованості потік визначається через поняття динамічної системи з однопараметричним перетворенням фазового простору.

Під фазовим простором у спеціальній літературі звичайно розуміється сукупність будь-яких миттєвих станів системи, що мають певну структуру. Така формалізація поняття системи, що включає визначення відповідного фазового простору, характерна для логістичних систем, що знаходяться під впливом різноманітних потокових процесів [4, с. 121].

Фазовий простір логістичної системи функціонує у сфері фазових переходів – якісної трансформації логістичних потоків, які інтегрують у собі практичні заходи логістичної діяльності

Найпростішим прикладом фазового переходу (перетворення) для фінансового потоку може бути трансформація коштів у цінні папери, наприклад, у переведенні дисконтні векселі, для проведення взаєморозрахунків у рамках основної виробничо-господарської діяльності або для здійснення позаопераційної діяльності з метою зниження поточних фінансових потреб підприємства.

Таким чином, під фазовим переходом потокових процесів, на нашу думку, слід розуміти якісну трансформацію логістичного потокового процесу в межах однієї форми потоку або в процесі переходу з однієї форми в іншу. Введення поняття і авторського визначення фазового переходу в методологію логістики функціонально пов'язане з метою визначення взаємодії потокових процесів у часовому просторі.

На наш погляд, трансформацію в межах однієї форми потоку або при переході з однієї форми в іншу доцільно уявляти як фазовий перехід з певною зміною доданої вартості, яка може бути оцінена через грошовий потік, що кількісно відображає вартість грошей у часі.

При цьому з погляду завдань оптимізації доцільно звернути увагу на вхідний матеріальний потік, обсяги якого визначають швидкість проходження ресурсу логістичною системою, а оптимальна кількість ресурсів забезпечує ритмічність роботи металургійних підприємств, підвищує рівень оборотності коштів (ресурсів), вкладених у логістику, в остаточному підсумку підвищує ефективність функціонування фінансової системи підприємства, сприяє збільшенню прибутку.

Таким чином, на цьому етапі дослідження ми бачимо завдання оптимізації логістичних витрат у контексті визначення оптимальної кількості ресурсів, що входять у логістичну систему і оптимальний розподіл витрат, пов'язаних з формуванням потоків матеріальних ресурсів, необхідних для безперебійної і ритмічної роботи металургійних підприємств, оптимальної швидкості проходження ресурсів логістичною системою.

Однак при вирішенні проблеми оптимізації виникає ряд принципів питань:

1) чи дійсно необхідно враховувати вартість грошей у часі при оптимізації стратегії управління логістичними витратами (наприклад, якщо існує система знижок на ресурс);

2) чи слід враховувати специфіку контрактних умов, пов'язаних з витратами на логістику, і таких, що визнача-

ють швидкість руху ресурсів у логістичному потоці.

Для того, щоб одержати відповіді на ці питання, у роботі розглядається оптимальна стратегія в рамках класичної моделі управління витратами з урахуванням особливостей металургійного виробництва.

Крім того, в роботі буде доведено, що специфіка різних схем управління логістичними витратами (постнумерандо і пренумерандо) незначно впливає на параметри оптимальної стратегії. При цьому, однак, підвищення ефективності системи за рахунок урахування вартості грошей у часі може бути досить істотним [6, с. 32].

Розроблені в теорії управління витратами математичні методи і моделі оптимізації відповідних стратегій управління не передбачають можливості урахування часової динаміки логістичних витрат [5, с. 89].

Зазначимо також, що при урахуванні вартості грошей у часі завдання оптимізації стратегії управління логістичними витратами буде вже залежати (на відміну від класичного випадку) від конкретної, прийнятої в рамках моделі схеми виплат логістичних витрат, що представляється специфікою відповідних контрактних умов виплат таких витрат. Зазначені виплати можуть бути прив'язані до різних варіантів таких схем, наприклад:

1) виплати витрат відповідно до схеми, яку називають у фінансовому аналізі пренумерандо, тобто в момент поставки відповідної партії замовлення (на початку періоду зберігання);

2) виплати витрат відповідно до схеми, яку називають у фінансовому аналізі постнумерандо, тобто в момент поставки наступної партії замовлення (наприкінці періоду зберігання) [1, с. 126].

У статті завдання оптимізації системи управління витратами буде розглянуто стосовно цих двох модифікацій, для яких як критерій оптимізації витрат буде виступати максимізація чистого доходу при заданих обсягах річних поставок певного виду номенклатури виробничих ресурсів, матеріалів при заданій

річній ставці нарощення в рамках схеми простих відсотків. При цьому враховується можливість знижок на замовлення ресурсів, а важливим завданням, у свою чергу, є максимізація суми доходів з урахуванням об'єктивно існуючих в рамках металургійних підприємств логістичних потоків (потоків виробничих ресурсів).

Ми проаналізуємо класичну однопродуктову модель управління витратами з постійним попитом і з урахуванням вартості грошей у часі.

У першу чергу розглянемо основні її атрибути і їхні позначення, які будуть використовуватися далі:

D – обсяг річного споживання відповідного ресурсу;

C_0 – накладні витрати на поставку однієї партії ресурсу;

$C_{п}$ – вартість одиниці ресурсу;

$P_{п}$ – прибуток від реалізації одиниці продукції;

$C_{оп}$ – витрати доставки одиниці ресурсу, що не включають накладні витрати на поставку відповідної партії;

C_h – річні витрати зберігання одиниці ресурсу;

q – розмір партії замовлення (оптимізована величина у рамках розглянутої моделі);

T – період поставки (рік), пов'язаний з показником q таким чином: $T = q / D$ (також оптимізована величина);

ε – річна ставка нарощення, що діє на ринку.

У цій моделі урахування вартості грошей (витрат/доходів) у часі реалізується відповідно до схеми простих відсотків. Особливість розглянутої в цьому випадку оптимізаційної моделі управління логістичними витратами, крім відповідної специфіки урахування вартості витрат/доходів у часі, полягає також у такому.

Будемо враховувати, що вартість партії закуповуваного ресурсу, що входить у логістичний потік, залежатиме від розміру замовлення через пропоновану знижку. За умовами знижки ціна одиниці ресурсу буде знижена, якщо розмір партії замовлення виявиться не менше,

ніж зазначене в договорі поставки відповідне граничне значення.

Уведемо такі позначення:

q_1 – граничне значення розміру партії замовлення, починаючи з якого діють умови знижки;

C_{l0} – ціна одиниці ресурсу без урахування знижки, тобто при розмірі партії замовлення, меншому, ніж q_1 ;

C_{l1} – ціна одиниці ресурсу з урахуванням знижки, тобто при розмірі партії замовлення, більшому або рівному q_1 (має місце нерівність $C_{l0} > C_{l1}$).

Відповідно, ціна одиниці ресурсу в рамках розглянутої моделі буде вже представлена у вигляді функції змінної q ($C_l = C_l(q)$), що задається в області $q > 0$ рівностями:

$$C_l(q) = C_{l0}, \text{ якщо } 0 < q < q_1;$$

$$C_l(q) = C_{l1}, \text{ якщо } q \geq q_1.$$

Далі враховуємо, що має місце нерівність $C_{l0} > C_{l1}$.

Безумовно, в реальній ситуації може виявитися, що тарифи витрат доставки також будуть залежати від вибору розміру партії замовлення (наприклад, якщо вони обумовлюються у вигляді певного відсотка від вартості партії ресурсу).

Тому, щоб аналізована модель була представлена в загальному вигляді, приймаємо, що C_{0l} також є функцією q ($C_{0l} = C_{0l}(q)$), причому за аналогією з попереднім випадком:

$$C_{0l}(q) = C_{0l0}, \text{ якщо } 0 < q < q_1;$$

$$C_{0l}(q) = C_{0l1}, \text{ якщо } q \geq q_1,$$

де C_{0l0} – витрати доставки одиниці ресурсу, що не включають накладні витрати на поставку відповідної партії, без урахування знижки;

C_{0l1} – витрати доставки одиниці ресурсу, що не включають накладні витрати на поставку відповідної партії, з урахуванням знижки (має місце нерівність $C_{0l0} > C_{0l1}$).

Крім того, у рамках розглянутої моделі величину прибутку (P_l) від реалізації продукції, що залежить від ціни одиниці ресурсу, також необхідно надати у вигляді функції $P_l = P_l(q)$ від обсягу поставок партії ресурсу:

$$P_l(q) = P_{l0}, \text{ якщо } 0 < q < q_1$$

$$P_l(q) = P_{l1}, \text{ якщо } q \geq q_1,$$

де P_{l0} – прибуток від реалізації одиниці продукції при її вартості C_{l0} ;

P_{l1} – прибуток від реалізації одиниці продукції при її вартості C_{l1} (має місце нерівність $P_{l1} > P_{l0}$).

У рамках аналізованої моделі стосовно логістичних потоків, що характеризують роботу відповідної системи управління витратами, приймаємо таке: платежі, що виходять, співвідносно з початковими моментами кожного періоду часу між поставками ресурсу (виняток становить виплата витрат зберігання, що буде обумовлена окремо), а платежі, що надходять, співвідносно із серединами таких періодів, звісно, з урахуванням їх тимчасової вартості. Тоді величина платежів, що виходять ($ПВ$) на одному періоді поставки, які співвідносно з початком кожного такого періоду, визначається таким чином:

$$ПВ = C_0 + C_{0l}(q) \cdot q + C_n(q) \cdot q + C_h \cdot q \cdot T/2. \quad (1)$$

Зазначимо, що в цьому випадку C_0 урахує виплати на початку періоду поставки, що обумовлюються накладними витратами на поставку замовлення, які не залежать від обсягу ресурсів у партії, що поставляється; доданок ($C_{0l}(q) \cdot q$) врахує відповідні витрати на поставку, які залежать від обсягу замовлення; доданок ($C_n(q) \cdot q$) врахує витрати, що обумовлюються вартістю партії замовлення; нарешті, доданок ($C_h \cdot q \cdot T/2$) представляє витрати зберігання у період поставки, які, як уже зазначалося вище, ми співвідносимо з початком періоду поставки, тобто в рамках розглянутої модифікації моделі відповідні виплати приймаються пренумерандо.

Величину платежів, що надходять ($ПН$) на одному періоді поставки, яку співвідносять із серединою кожного періоду часу між поставками, можна визначити таким чином:

$$ПН = (C_l(q) + P_l(q)) \cdot q, \quad (2)$$

де $(C_l(q) \cdot q)$ – «повернута» вартість партії замовлення після реалізації відповід-

ного ресурсу, а $(P_n(q) \cdot q)$ – відповідний прибуток.

Також слід зазначити, що вся грошова сума PN у певний період поставки може бути співвіднесена із серединою інтервалу часу між поставками (незважаючи на те, що такі надходження для моделі з постійним попитом будуть рівномірно розподілені на зазначеному інтервалі), оскільки у рамках розглянутої моделі для урахування вартості грошей у часі прийнята схема простих відсотків.

Далі перед нами стоїть завдання оптимізації стратегії управління при виплаті витрат пренумерандо.

Класичний підхід до стратегічного управління витратами передбачає знаходження такої стратегії, при якій мінімізуються сумарні (річні) витрати на поставку і зберігання, переміщення ресурсу.

У цій статті, на відміну від класичного підходу, оптимізація стратегії управління логістичними витратами розглядається саме як відповідне завдання фінансового аналізу, що полягає у максимізації чистого приведенного доходу для відповідних грошових потоків, що надходять і виходять, причому на основі використання введеного нижче показника інтенсивності потоку доходів (або прибутку).

Показник інтенсивності потоку доходів для систем управління логістичними витратами в поточних процесах розглянутого типу зручно ввести, використовуючи періодичний характер розглянутих грошових потоків, що надходять і виходять, з відповідним періодом, рівним T .

Нагадаємо, що при аналізі грошових потоків відповідні PB на кожному періоді часу між поставками ми співвідносимо з моментом початку такого періоду, а PN – з його серединою.

Різниця між відповідними платежами, що надходять і виходять (з використанням процедур нарощення суми для платежів, що виходять до моменту $T/2$ при заданій ставці нарощення z , як цього вимагають правила фінансового аналізу і фінансової математики), визначає дохід (або прибуток) у період між за-

гальними поставками, причому він співвіднесений саме із серединою такого інтервалу.

Після того, як значення зазначеного доходу буде додатково помножено на $1/T$, одержимо показник інтенсивності потоку доходів, тобто дохід за одиницю часу (T), якою обрано один рік.

Той факт, що відповідний дохід (або прибуток) за інтервал часу між загальними поставками товару співвіднесений саме із серединою такого інтервалу, дозволяє легко інтерпретувати (у рамках процедур урахування вартості грошей у часі за схемою простих відсотків) показник інтенсивності потоку доходів стосовно будь-якої іншої, зручної, одиниці вимірювання часу.

Наприклад, якщо показник інтенсивності потоку доходів становить 180 млн грн (за рік), то стосовно інтервалу часу тривалістю $1/12$ (місяць) він становитиме 15 млн, а стосовно інтервалу часу тривалістю $1/50$ (тиждень, умовно приймаючи, що в році 50 робочих тижнів) – 3,6 млн грн (за тиждень).

Таким чином, показник інтенсивності потоку доходів є зручним, доступним для розуміння і простим в обігу засобом оцінки ефективності логістичних поточних процесів.

Чим більше значення цього показника, тим більше і сумарний, одержуваний під кінець року прибуток при заданій ставці нарощення і заданих річних обсягах поставок для розглянутого виду ресурсу. Інакше кажучи, що за зазначених умов будь-який менеджер буде намагатися максимізувати саме такий показник ефективності роботи системи.

Вимога максимізації інтенсивності сумарного потоку доходів стосовно даного виду ресурсу в рамках розглянутої модифікації моделі системи управління витратами з урахуванням вартості грошей у часі і запропонованих умов знижки на партію замовлення призводить до завдання максимізації такої цільової функції (позначимо її через F):

$$F \gg \max,$$

де функція:

$$F = 1/T \cdot [q \cdot (C_{п}(q) + P_{п}(q)) - (1 + r \cdot T/2) \cdot (C_0 + C_{0п}(q) \cdot q + C_{п}(q) \cdot q) + C_h \cdot q \cdot T/2] \quad (3)$$

визначена у сфері $T > 0$ і $q > 0$, причому q і T пов'язані рівністю:

$$T = q/D. \quad (4)$$

Зазначимо, що в цьому випадку, відповідно до принципів фінансового аналізу і фінансової математики, відповідні платежі вже наведено до загального моменту часу, тобто до середини періоду поставок, у зв'язку із чим платежі, що виходять (на початку такого періоду) нарощені з урахуванням ставки r до моменту $T/2$.

Нагадаємо, що згідно із прийнятими вище позначеннями параметр T вимірюється в роках, тому відповідну розмірність має і наведений тут показник інтенсивності потоку доходів (F).

Його легко приводити до будь-якої іншої одиниці вимірювання часу завдяки прийнятій у рамках аналізованої моделі схемі нарахування простих відсотків (для урахування вартості грошей у часі) і обраному способу подання еквівалентного результуючого грошового потоку (співвіднесення його з моментами, що відповідають серединам інтервалів часу між загальними поставками).

Позбувшись змінної T у виразі для F (з урахуванням рівності $T = q/D$) цільова функція $F = F(q)$ як функція змінної q приводиться до вигляду:

$$F(q) = D \cdot (РП(q) - 3_{0п}(q)) - 3_0 \cdot \left(\frac{D}{q} + \frac{r}{2} \right) - C_h \cdot \frac{q}{2} - \frac{r}{2} \cdot q \cdot (C_{0п}(q) + \frac{C_h \cdot q}{2D}). \quad (5)$$

Далі, опускаючи доданок, що не залежить від q , змінюючи знак цільової функції на протилежний і додатково помножуючи при цьому на 2 (для зручності запису), перепишемо завдання оптимізації у вигляді:

$$f(q) > \min,$$

де функція $f(q)$ визначається рівністю:

$$f(q) = [2C_0 \cdot D/q + q \cdot C_h] + q^2 \cdot \frac{r}{2} \cdot C_h/D + q \cdot r \cdot (C_{0п}(q) + C_{п}(q)) + 2D \cdot (C_{0п}(q) - P_{п}(q)) \quad (6)$$

у сфері $q > 0$ з урахуванням відзначених вище значень для функцій $C_{п}(q)$, $C_{0п}(q)$ і $P_{п}(q)$.

При цьому $f(q)$ вже характеризує відповідні втрати в інтенсивності потоку доходів при конкретному виборі обсягу q партії замовлення (через зазначений вище «перехід» до протилежного знаку цільової функції). Виділимо фрагмент цільової функції $f(q)$, що не залежить від впливу пропонованих умов знижки. А саме визначимо для цього функцію $\varphi(q)$ рівністю:

$$\varphi(q) = [2C_0 \cdot D/q + q \cdot C_h] + q^2 \cdot \frac{r}{2} \cdot C_h/D. \quad (7)$$

Тоді цільова функція може бути задана рівностями:

$$f(q) = \varphi_0(q), \text{ якщо } 0 < q < q_1;$$

причому

$$f(q) = \varphi_1(q), \text{ якщо } q \geq q_1,$$

$$\varphi_0(q) = \varphi(q) + q \cdot r \cdot (C_{0л0} + C_{л0}) + D \cdot (C_{0л0} - P_{л0}) \quad (8)$$

$$\varphi_1(q) = \varphi(q) + q \cdot r \cdot (C_{0л1} + C_{л1}) + D \cdot (C_{0л1} - P_{л1}). \quad (9)$$

Нагадаємо, що відповідно до умов знижки справедливі нерівності $C_{л0} > C_{л1}$; $C_{0л0} > C_{0л1}$ і $P_{л1} > P_{л0}$. Отже, для будь-якої точки q (у сфері $q > 0$) справедлива нерівність $\varphi_0(q) > \varphi_1(q)$.

Крім того, функція $\varphi(q)$ є опуклою вниз (у зазначеній сфері виконується $\varphi > 0$) і має єдину точку мінімуму, яка буде перебувати лівіше точки $q_0 = \sqrt{2C_0 D} / C_h$, що дає рішення (за відомою формулою Уїлсона) стосовно класичної моделі управління витратами, яка не враховує особливості розглянутої тут модифікації (вартість грошей у часі і пропоновану знижку) [3, с. 186].

Зазначені особливості (опуклість униз і існування єдиної точки мінімуму, розташованої лівіше q_0) належать також і до обох функцій $\varphi_0(q)$ і $\varphi_1(q)$.

Висновки. У розглянутій модифікації моделі системи управління витратами з урахуванням вартості грошей у часі і пропонованої знижки на ціну партії замовлення передбачалося, що виплати логістичних витрат здійснюються за схе-

мою пренумерандо, тобто моменти виплати співвідносяться з початком періоду поставки. Залежно від контрактних умов схемою виплат таких витрат може передбачатися також реалізація відповідних платежів і наприкінці періоду поставки, тобто при надходженні чергової партії замовлення.

Наведена в цій роботі модель оптимізації логістичних витрат допоможе менеджерам, що працюють у сфері управління логістичними витратами на підприємствах металургійної галузі промисловості, по-новому ставити і вирішувати завдання оптимізації відповідних стратегій управління, досягаючи при цьому кращих результатів, причому без додаткових витрат капіталу металургійного підприємства.

Окрім того, отримані результати можуть бути використані підприємствами інших галузей промисловості, які впровадили або планують впроваджувати логістичну концепцію управління для обліку та управління логістичними витратами.

В статті представлена модель управління логістичними затратами, для якої критерієм оптимізації расходов виступає максимізація чистого доходу, при заданих об'ємах годових поставок, определенного вида номенклатуры, производственных ресурсов металлургического предприятия.

Ключевые слова: *потокосые процессы, логистические затраты, оптимизация, промышленное предприятие, математическая модель.*

The article gives a model of logistic costs for which the cost optimization criteria is the maximization of net income at the given annual supplies volume of certain nomenclatures types of enterprise production resources.

Key words: *flow processes, logistics costs, optimization of industrial enterprises, mathematical model.*

Надійшло до редакції 17.02.2011

Список використаної літератури

1. Лопатников Л.И. Популярный экономико-математический словарь. 3-е изд. / Л.И. Лопатников. – М.: Знание, 1990. – 256 с.

2. Промыслов Б.Д. Логистические основы управления материальными и денежными потоками. (Проблемы, поиски, решения) / Б.Д. Промыслов, И.А. Жученко. – М.: Нефть и газ, 2004. – 245 с.

3. Терехов Л.Л. Математика для экономистов / Л.Л. Терехов. – М.: Финансы и статистика, 1983. – 347 с.

4. Хорнген Ч.Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / Ч.Т. Хорнген, Дж. Фостер. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 416 с.

5. Шеннон Р.Ю. Имитационное моделирование систем – наука и искусство / Р.Ю. Шеннон; пер с англ. под ред. Е.К. Масловского. – М.: Мир, 1978.

6. Шим Д. Методы управления стоимостью и анализа затрат / Д. Шим, Д. Сигел; пер. с англ. – М.: Информ изд. дом «Филинь», 2002. – 44 с.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.1

Я.В. НУСІНОВА, кандидат економічних наук, доцент
Міжнародного науково-технічного університету

О.М. ЖОВНА, кандидат економічних наук, доцент
Криворізького технічного університету

ВИЗНАЧЕННЯ ЗАПАСУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ НА ПІДСТАВІ ПОКАЗНИКА ПОТОЧНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті запропоновано виконувати два типи діагностики кризового стану: діагностика кризового стану за період та діагностика кризового стану на кінець періоду на основі показника запасу власного капіталу, що дозволяє привести показники результативності діяльності різних підприємств до порівнянного вигляду.

Ключові слова: фінансовий стан, діагностика кризового стану, економічні результати, платоспроможність, порівнянність показників.

Проблема та її зв'язок з науковими і практичними завданнями. У процесі оцінки результативності діяльності підприємств використовуються різноманітні показники фінансової звітності: операційний прибуток, сума операційного прибутку й амортизації, чистий прибуток. Але вихід з кризового стану підприємства є не менш важливим показником економічних результатів, ніж прибуток. Це пов'язано з тим, що навіть у прибуткового підприємства завжди є ризик втрати контролю над підприємством з боку його власників, тому що в разі порушення нормативів показників кризового стану є велика ймовірність банкрутства підприємства з ініціативи його кредиторів. Тому вихід з кризового стану для власників підприємства також є одним з важливих економічних результатів. Оскільки аналіз і оцінка діяльності підприємств ґрунтуються переважно на даних зовнішньої фінансової звітності, у процесі прийняття рішення інвесторами слід максимально привести наведені в ній показники до порівнянного вигляду з іншими підприємствами галузі або іншими корпораціями.

Аналіз досліджень та публікацій. Для оцінки фінансового стану підприємств у праці [1] пропонується використовувати

коєфіцієнтний, інтегральний, бально-рейтинговий методи та методи математичної статистики, зокрема факторний аналіз. Найбільш розповсюдженим є коєфіцієнтний метод, який полягає в обчисленні системи показників кризового стану, що відповідають меті аналізу й найбільш повно характеризують економічний стан підприємства. Цей метод відзначається простотою обчислень, широкими можливостями різностороннього аналізу економічного стану шляхом зміни набору показників кризового стану. Недоліком коєфіцієнтного методу є те, що він не передбачає формування узагальнюючої оцінки економічного стану.

Згідно з інтегральним методом оцінка економічного стану підприємства відбувається шляхом зважування базових показників кризового стану на відповідні вагові коєфіцієнти, що характеризують значущість кожного базового коєфіцієнта, і подальшого визначення узагальнюючої оцінки через додавання чи множення отриманих компонентів. Позитивними рисами інтегрального методу є незначна складність обчислень та отримання однієї кількісної характеристики економічного стану підприємства.

Бально-рейтинговий метод передбачає аналіз окремих напрямів діяльності підприємства, зокрема капіталу, якості активів, якості управління, доходності та менеджменту. За кожною з перелічених характеристик діяльності підприємства визначаються бали, що формують сукупну бальну оцінку.

У той же час зазначені методи, на нашу думку, мають недоліки, основними з яких є суб'єктивність отриманих результатів, відсутність єдиних агрегованих показників оцінки та слабка рекомендаційна сторона аналізу, що знижує його корисність з точки зору користувачів інформації.

В основу застосування факторного аналізу на підприємстві покладена ідея, згідно з якою фінансова стабільність є прихованою величиною, що не піддається безпосередньому вимірюванню, але виявляється через інші, пов'язані з нею, параметри діяльності підприємства: ліквідність, адекватність капіталу, прибутковість, що можуть бути обчислені.

В усіх зазначених вище методах застосовується значна кількість різних показників кризового стану. Існуючі показники оцінки кризового стану є різнорідними, не забезпечуючи, таким чином, достатньої інформації для однозначного розуміння ситуації, що склалася на підприємстві, та не окреслюють можливі управлінські рішення, які необхідно прийняти для того, щоб звести всі використовувані фінансові коефіцієнти до нормативних значень.

Таким чином, доцільною є розробка інтегрального вартісного показника, який би характеризував відхилення фактичної суми активів підприємства від їх мінімальної величини, достатньої для забезпечення стійкого економічного стану.

У загальному випадку покращання економічного стану може відбуватися як за рахунок збільшення поточного грошового потоку, так і за рахунок збільшення суми погашення дебіторської заборгованості минулих періодів. Погіршення економічного стану може бути пов'язане зі збільшенням кредиторської заборгованості, що виникла в поточно-

му періоді, або непогашеної на початок періоду. Кожен із цих випадків відрізняється один від одного та потребує прийняття принципово різних рішень.

Так, якщо у підприємства є істотні зобов'язання минулих періодів, які воно не може погасити найближчим часом, то за загальноприйнятими показниками може бути встановлено кризовий стан підприємства. Відповідно, може бути ухвалено рішення про його банкрутство та ліквідацію. Однак при цьому за показником поточного економічного стану може бути встановлено допустимо стійкий економічний стан підприємства, причому в динаміці може бути тенденція його покращання. У такому випадку необхідно провести не ліквідацію, а санацію підприємства з реструктуризацією та списанням заборгованості минулих періодів, тому що підприємство здатне повністю забезпечувати свою життєдіяльність і навіть отримувати прибуток.

Можлива й зворотна ситуація, коли підприємство в цілому знаходиться у допустимо стійкому економічному стані, однак це забезпечується, головним чином, за рахунок погашення дебіторської заборгованості минулих періодів. У той же час без урахування цього погашення підприємство не здатне покрити навіть кредиторську заборгованість, що виникла в поточному періоді, тобто поточна діяльність неефективна та забезпечується переважно за рахунок погашення дебіторської заборгованості минулих періодів.

Слід зазначити, що в більшості праць [2, 3, 4, 5] проводиться діагностика кризового стану підприємства з урахуванням впливу залишків заборгованостей минулих періодів. Завдання відокремленої діагностики за поточний та минулі періоди виникають у цілому ряді випадків: проведення санації, реструктуризації заборгованості, залучення зовнішніх інвестицій або банківських кредитів тощо. При цьому потенційних інвесторів, кредиторів цікавить, який економічний стан забезпечує саме поточна діяльність підприємства, чи спроможне підприємство в майбутньому повністю самостійно вийти з кризового стану.

Для проведення аналізу поточної діяльності підприємства відокремлено від впливу залишків дебіторської та кредиторської заборгованості минулих періодів доцільно виконувати оцінку економічного стану в поточному періоді з урахуванням лише тих зобов'язань та дебіторської заборгованості, що належать до поточного періоду.

Доцільність такої відокремленої діагностики кризового стану пояснюється тим, що в поточному періоді часу на підприємство можуть надходити фінансові ресурси, які не пов'язані з діяльністю в поточному періоді. Це стосується погашення дебіторської заборгованості, що виникла в минулому періоді, авансів, що належать до майбутніх періодів тощо. Те ж саме можна сказати й про зобов'язання, що виникли в минулих періодах, але погашаються в поточному. Більш коректно при діагностиці кризового стану поділяти ці фінансові ресурси за періодами і відносити їх до відповідних зобов'язань.

Постановка завдання. Розглянемо методику приведення показників економічних результатів діяльності підприємств до порівнянного вигляду з урахуванням впливу залишків активів та зобов'язань минулих періодів.

Викладення основного матеріалу та результати дослідження. Основні принципи визначення вартісних показників оцінки кризового стану підприємств розкриваються в таких етапах аналізу. На першому з них встановлюється система показників, які дозволяють діагностувати наявність або відсутність кризи на підприємстві. Об'єктивність отриманих результатів має забезпечуватися при мінімальному наборі показників.

Зокрема, для визначення вартісного показника кризи враховано такі загальноприйняті показники: коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів; коефіцієнт фінансового ризику; коефіцієнт фінансової автономії; коефіцієнт покриття довгострокових вкладень; коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел; коефіцієнт загальної ліквідності; коефіцієнт швидкої ліквідності; коефіцієнт абсолютної ліквіднос-

ті; коефіцієнт платоспроможності; коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами; коефіцієнт маневрності власного капіталу [6].

На другому етапі проводиться вибір та економічне обґрунтування бази порівняння для оцінки фактичного значення показників оцінки кризового стану й встановлення обмежень їх зміни. За базу порівняння обрано нормативні значення показників виокремлених груп, у ролі яких використовуються величини, зазначені в загальноприйнятих методиках [2, 4, 5] або встановлені індивідуально для кожного підприємства з урахуванням особливостей його діяльності [6].

На третьому етапі розраховуються фактичні значення показників оцінки кризового стану та їх відхилення від обраних нормативів. Далі проводиться розрахунок вартісних показників запасу власного капіталу.

Завершальною стадією аналітичної діагностики кризового стану є проведення підсумкової оцінки з використанням єдиного вартісного показника – інтегрального запасу власного капіталу (ZBK), який визначається на підставі отриманого набору показників (ZBK_m) за методом, обраним особою, яка проводить діагностику кризового стану: з використанням коефіцієнтів вагомості, за найгіршим варіантом тощо.

Згідно з першим методом експертним шляхом визначаються коефіцієнти вагомості для кожного виду фінансового коефіцієнта. Величина (ZBK) являє собою суму зважених за цими коефіцієнтами величин (ZBK_m):

$$ZBK = \sum_{m=1}^M k_m \cdot ZBK_m, \quad (1)$$

де k_m – коефіцієнт вагомості m -го фінансового коефіцієнта, частка од;

M – загальна кількість фінансових коефіцієнтів, що використовуються в процесі аналізу.

У другому випадку величина (ZBK) розраховується за найгіршим варіантом:

$$ZBK = \min \{ZBK_1, ZBK_2, ZBK_m, ZBK_M\}, \quad (2)$$

де \min – мінімум з усіх показників запасу власного капіталу, розрахованих для

використовуваних при діагностиці кризи на підприємстві коефіцієнтів.

Запропонований показник за відсутністю кризи на підприємстві визначається величиною, на яку можна зменшити їхні активи, щоб економічний стан не погіршився до кризового, а в разі кризового стану – величиною, на яку потрібно збільшити власні активи цих підприємств для того, щоб значення фінансових коефіцієнтів, які використовуються під час діагностики, дорівнювали нормативам.

Цей показник має подвійну економічну природу: з одного боку, він дозволяє комплексно оцінити наявність кризового стану на підприємстві, а з іншого – є показником порівнянності економічних результатів для різних підприємств, що враховує єдині нормативні значення коефіцієнтів. Таким чином, запас власного капіталу – це величина зміни власних активів, необхідна для зведення обраних коефіцієнтів оцінки кризового стану до їхніх нормативних значень.

У той же час, загальноприйняті коефіцієнти оцінки кризового стану мають ряд недоліків, зазначених вище. Тому для підвищення об'єктивності діагностики кризового стану пропонуємо поділяти фінансові ресурси підприємства за періодами їх формування і відносити їх до відповідних зобов'язань.

Розглянемо цей підхід на прикладі коефіцієнта платоспроможності. Цей показник визначається як співвідношення виручки від реалізації продукції за вирахуванням суми зміни дебіторської заборгованості до зобов'язань підприємства.

Для оцінки зміни економічного стану в поточному періоді необхідно з розрахунку виключити величину грошових коштів і кредиторської заборгованості, які до цього періоду не належать. Так, протягом періоду можуть надійти грошові кошти в погашення дебіторської заборгованості минулого періоду, також може погашатися кредиторська заборгованість минулого періоду. Ці обороти необхідно виключити із чисельника показника платоспроможності. Крім того, залишок грошових коштів

може враховуватися для оцінки звітного періоду лише в частині авансів, отриманих у попередніх періодах (за винятком авансів, сплачених у попередніх періодах), і тільки в тій частині, в якій вони були погашені в поточному періоді. Непогашений залишок кредиторської заборгованості належить до попередніх періодів, тому в поточному періоді його враховувати не потрібно.

Скоригований таким чином коефіцієнт платоспроможності – назвемо його показником поточного економічного стану ($K_{ec.n}$) – розраховується за формулою:

$$K_{ec.n} = \frac{B - ДЗ_{ном} - АВ_{мин}^{пок} + АВ_{ном}^{пок}}{З_{ном} - АВ_{мин}^{пост}}, \quad (3)$$

де B – виручка від реалізації продукції в поточному періоді, грн;

$ДЗ_{ном}$ – величина дебіторської заборгованості, що виникла у поточному періоді, грн;

$АВ_{мин}^{пок}$ – сума авансів, отриманих від покупців у минулих періодах та покриття за рахунок відвантаження продукції в поточному періоді, грн;

$АВ_{ном}^{пок}$ – сума авансів, отриманих від покупців у поточному періоді та непокрита за рахунок відвантаження продукції в поточному періоді, грн;

$З_{ном}$ – величина матеріальних та інших витрат і виплат, пов'язаних з виробництвом продукції в поточному періоді, що має бути погашена в зазначеному періоді, грн;

$АВ_{мин}^{пост}$ – сума авансів, сплачених поставальникам у минулих періодах та покриття за рахунок отримання матеріальних ресурсів у поточному періоді, грн.

Слід зазначити, що у формулі (3) не враховується сума авансів, отриманих (сплачених) у поточному та минулому періоді, але не погашених у зазначеному періоді. Аванси враховуються лише в частині, погашеній в поточному періоді. При цьому аванси, сплачені поставальникам у минулому періоді, віднімаються в знаменнику від величини витрат поточного періоду, тому що вони складають їх частину, погашену в попередніх періодах.

Крім того, у чисельнику формули (3) не враховується сума погашення дебіторської заборгованості минулого періоду ($ДЗ_{\text{мин}}^-$), тому що вона не пов'язана з діяльністю підприємства в поточному періоді. При збалансованому нарощуванні кредиторської та дебіторської заборгованості коштів, що надходять від погашення дебіторської заборгованості минулих періодів, має бути достатньо для погашення зобов'язань минулих періодів.

Показник поточного економічного стану дозволяє провести більш об'єктивну оцінку економічного стану підприємства в поточному періоді, тому що за його допомогою грошові потоки та кредиторська заборгованість приводяться до актуального вигляду. При цьому враховуються винятково грошові потоки і кредиторська заборгованість, що належать до поточного періоду.

Показник поточного економічного стану дозволяє встановити достатність грошового потоку, отриманого в поточному періоді, для покриття короткострокових зобов'язань підприємства, що виникли в поточному періоді.

Таким чином, цей показник дозволяє більш об'єктивно оцінити діяльність підприємства в поточному періоді та оцінити зміну економічного стану без урахування впливу залишків дебіторської та кредиторської заборгованості минулих періодів.

За допомогою показника поточного економічного стану стає можливим відокремлено оцінити здатність підприємства погашати залишки зобов'язань минулих періодів за рахунок суми погашення дебіторської заборгованості минулих періодів. У випадку нестачі відповідної суми для повного погашення зобов'язань минулих періодів ($Кес.пoch < 1$), у підприємства порушується фінансова рівновага, тому що воно змушене погашати минулі зобов'язання за рахунок поточної виручки, якої надалі виявиться недостатньо для покриття поточних зобов'язань. Тому підприємству слід обов'язково проводити роздільний аналіз економічного стану за поточними і минулими зобов'язаннями.

Якщо проводиться аналіз минулої та поточної діяльності підприємства в цілому, може розраховуватися також і показник загального економічного стану ($Кес.заг$):

$$Кес.заг = \frac{ДЗ_{\text{мин}}^- + В - ДЗ_{\text{ном}} - АВ_{\text{мин}}^{\text{нок}} + АВ_{\text{ном}}^{\text{нок}}}{КЗ_0 + З_{\text{ном}} - АВ_{\text{мин}}^{\text{пост}}}. \quad (4)$$

Аналогічно можуть бути скориговані й інші загальноприйняті показники фінансового стану, на основі яких розраховується запас власного капіталу.

Таким чином, нами пропонується два типи діагностики кризового стану на основі показника запасу власного капіталу:

- діагностика кризового стану за період;
- діагностика кризового стану на кінець періоду.

Висновки. Запропонований набір показників економічного стану в комплексі дозволяє проводити аналіз факторів, що впливають на динаміку економічного стану підприємства. В умовах стабільної діяльності за сприятливої кон'юнктури ринку підприємство може відволікати частину грошового потоку поточного періоду на погашення кредиторської заборгованості минулого періоду.

Список використаної літератури

1. Петриченко Л.Ю. Системна модель аналізу фінансової стійкості комерційного банку / Л.Ю. Петриченко, В.І. Грушко // Фінанси України. – 2001. – Вип. 46. – С. 34–35.
2. Бородин Е.И. Финансы предприятий / Е.И. Бородин. – М: ЮНИТИ, 1995. – 536 с.
3. Нусинов В.Я. Прогнозирование и оценка экономических результатов производства в условиях инвестирования и принятия стабилизационных мер в промышленности / В.Я. Нусинов. – Д.: Наука и образование, 1998. – 223 с.
4. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств / А.М. Поддєрьогін, О.О. Терещенко, Л.Д. Буряк та ін.; під ред. А.М. Поддєрьогіна. – 3-тє вид.; перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 460 с.

5. Селезнева Н.Н. Финансовый анализ / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. — М.: Изд-во «Проспект», 2006. — 624 с.
6. Нусінов В.Я. Система ризик-нормативів діяльності підприємств / В.Я. Нусінов, Е.В. Телега // Вісник Криворізького технічного університету. — Вип. 11. — Кривий Ріг: Мінерал, 2006. — С. 220–225.

В статье предложено выполнять два типа диагностики кризисного состояния: диагностику кризисного состояния за период и диагностику кризисного состояния на конец периода на основе показателя запаса собственного капитала, что позволяет привести показатели результативности деятельности различных предприятий в сопоставимый вид.

Ключевые слова: *финансовое состояние, диагностика кризисного состояния, экономические результаты, платежеспособность, сопоставимость показателей.*

It is suggested in the article to execute two types of diagnostics of the crisis status: the whole-period diagnostics of the crisis status and the end-period diagnostics of the crisis status, both types are basing on the index of supply of property asset to allow the comparable estimation for the indexes of effectiveness for various enterprises.

Key words: *financial status, diagnostics of the crisis status, economic results, solvency, comparability of indexes.*

Надійшло до редакції 08.12.2010

УДК 658.5

Д.Є. КОЗЕНКОВ, кандидат економічних наук, доцент
Національної металургійної академії України

ОСНОВНІ ВИМОГИ ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті розглянуто основні етапи та положення стратегічного менеджменту в теорії управління, основні принципи формування системи стратегічного управління підприємствами.

Ключові слова: стратегія, стратегічне управління, стратегічний менеджмент.

Вступ. Сучасний стан економіки характеризується високим рівнем динамізму і невизначеності зовнішнього середовища. Але існуючі системи управління не адаптовані до вирішення принципово нових завдань і управлінських проблем, що постають перед підприємствами. Концепція стратегічного управління, що виникла в середині ХХ ст. в державах із ринковою економікою, дозволяє підприємствам перейти на якісно інший рівень управління. Наявні технології стратегічного управління надають можливості нейтралізації негативного впливу зовнішнього середовища.

Постановка завдання. Більшість українських підприємств і сьогодні дуже слабо використовують моделі, методи та інструменти стратегічного управління. Це пояснюється тим, що у наявних шкіл стратегічного управління відсутній єдиний підхід до вирішення питань, пов'язаних з формуванням системи стратегічного управління промисловим підприємством. Окрім того, наявні концепції стратегічного управління перебувають у постійному розвитку, що не дозволяє підприємствам обрати єдиний підхід для прийняття стратегічних рішень у довгостроковому періоді.

Аналіз досліджень і публікацій. У зв'язку з цим проблема формування системи стратегічного управління промисловим підприємством актуальна не лише з точки зору вирішення теоретичних і методологічних завдань, але також має практичну значущість, як для економіки в цілому, так і для промислових під-

приємств зокрема. Основні праці в галузі стратегічного управління належать зарубіжним дослідникам, таким як: І. Ансофф, К. Ендрюс, А. Слоан, Р. Мінцберг, А. Чандлер, Д. Кліланд, В. Кінг, Д. Хан, Х. Хінтерхубер, Б. Альстренд, А. Томпсон, А. Стрікланд, М. Портер. Питання теоретико-методологічних засад стратегічного управління та проблеми впровадження його концепції в практику підприємств досліджуються у працях українських вчених: І.О. Александрова, І.О. Бланка, А.Е. Воронкової, В.Г. Герасимчука, А.А. Мазаракі, З.Є. Шершньової та ін. Значного розвитку питання стратегічного управління дістали в Росії, де цими питаннями займалися А.Г. Аганбегян, Л.І. Євенко, Б.З. Мильнер, Г.Х. Попов, О.С. Віханський, Р.А. Фатхуддінов та ін. Проте проблемам формування системи стратегічного управління, особливо у контексті організаційних перетворень, приділяється недостатня увага, що обумовлює необхідність подальших теоретичних і методичних розробок у цій сфері. Ця стаття присвячена питанням розгляду методологічних основ і практичних підходів до формування системи стратегічного управління промисловим підприємством.

Результати дослідження. Розглядаючи основні епохи економічного розвитку ринкових країн та відповідно до цього етапи вдосконалення систем управління підприємствами можна відзначити, що ускладнення економічної ситуації формувало потребу в нових

підходах до управління підприємствами. Залежно від пріоритету використовуваних підходів і реакції на зовнішні зміни в розвитку управлінської думки можна виділити такі етапи: бюджетно-фінансовий контроль; управління на основі екстраполяції; передбачення змін; управління на основі гнучких екстрених рішень [1].

Етап управління на основі бюджетно-фінансового контролю, для якого характерні внутрішня спрямованість звітності та планової інформації і відсутність системної інформації про зовнішні умови діяльності підприємства, тривав до середини 50-х рр. минулого століття. Бюджетний контроль здійснювався шляхом внесення поправок до обсягу і структури доходів/витрат, виробництва і збуту в міру зміни поточної ситуації на ринку за умови збереження основних напрямів діяльності підприємства. Така реакція на зміни найбільш природна для підприємства, але потребує багато часу на усвідомлення неминучості змін, вироблення нової стратегії і адаптацію до неї системи. В умовах наростання темпів змін такий тип управління неприйнятний.

Другий етап – управління на основі екстраполяції (1951–1960 рр.) – передбачав, що бюджетно-фінансовий контроль доповнюється прогнозними оцінками, що екстраполюють обсяги продажів на декілька років уперед. На основі контрольних цифр, заданих у прогнозі продажів, визначалися всі функціональні плани: виробництва, маркетингу, постачання тощо, які потім об'єднувалися в єдиний фінансовий план.

Третій етап (1961–1980 рр.) – управління на основі передбачення змін і визначення реакції на них шляхом вироблення відповідної стратегії. Для цієї системи управління характерні: відхід від екстраполяції оцінок; облік мінливості факторів діяльності; аналіз внутрішніх можливостей підприємства і зовнішніх факторів; пошук шляхів найкращого використання внутрішніх можливостей з урахуванням зовнішніх обмежень і відповідності наявних резервів вимогам зовнішнього середовища; альтернативність рішень.

Цей етап розвитку управління називають також стратегічним плануванням. Його відмінність від довгострокового планування в тому, що простір діяльності підприємства є більш об'ємним, до нього входять як елементи внутрішнього, так і зовнішнього середовища підприємства – соціальні та політичні фактори, дії конкурентів, потреби споживачів тощо. Також ця система передбачає варіативність у баченні шляхів розвитку підприємства. Популярність стратегічного планування припала на кінець 1970-х – початок 1980-х рр., коли воно сприймалося як панацея, засіб вирішення будь-яких проблем підприємства. Проте у 1980-х рр. формальні методи стратегічного планування показали свою обмеженість у нових умовах. Основною причиною цього стало посилення невизначеності ділового середовища.

Четвертий етап, який почався з 1980-х рр. та триває дотепер, – управління на основі гнучких екстрених рішень (стратегічне управління), коли багато важливих завдань виникають настільки нестримно, що їх неможливо відразу передбачити. Взагалі, термін «стратегічне управління» був введений на рубежі 1960–1970-х рр. для того, щоб внести відмінність між поточним управлінням на рівні виробництва і управлінням, здійснюваним на вищому рівні. Необхідність введення такої відмінності була викликана переходом до нової моделі управління розвитком організації у змінному середовищі. Відмінні риси цієї системи управління є такими: акцент на впровадження стратегічних рішень та інтеграцію управлінських дій; децентралізація і демократизація управління; зростання значущості інтуїції і посилення якісного підходу в оцінках; розгляд підприємства як суб'єкта активної дії на середовище; використання стратегії як основного інструмента управління розвитком підприємства. Провідною ідеєю, що відображає сутність переходу від оперативного управління до стратегічного, виявилася ідея переносу центра уваги вищого керівництва на зовнішнє середовище для того, щоб відповідним чином своєчасно реагувати на зміни.

Порівняльну характеристику розглянутих систем управління наведено у табл. 1.

Сутність стратегічного управління характеризується специфічними цілями, комплексним аналізом зовнішнього

Таблиця 1

Порівняльна характеристика систем управління

Параметри	Управління на основі контролю	Управління на основі екстраполяції	Управління на основі передбачення змін (стратегічне планування)	Стратегічне управління
Допущення	Минуле повторюється	Тенденції зберігаються	Нові тенденції передбачені	Часткова передбачуваність за слабкими сигналами
Тип змін	Повільніше за реакцію підприємства	Порівняно з реакцією підприємства		Швидше за реакцію підприємства
Процес	Циклічний			Реальний час
Основа управління	Контроль відхилень, комплексне управління	Цільове управління	Стратегічний аналіз	Урахування розвитку ринку і зовнішнього середовища
Акцент в управлінні	Стабільність / реактивність	Передбачення	Дослідження	Творчість

Для розуміння сутності стратегічного управління доцільно розглянути різні його аспекти й особливості. По-перше, стратегічне управління є сферою діяльності, що полягає у реалізації перспективних цілей за допомогою здійснення змін і завоювань конкурентних переваг. По-друге, стратегічне управління — це інтегруючий процес, що пов'язує підрозділи підприємства в єдине ціле і здійснює взаємодію із зовнішнім середовищем. По-третє, стратегічне управління є галуззю наукових знань, що вивчає прийоми й інструменти, методологію ухвалення стратегічних рішень і способи реалізації цих знань [2, 3]. Як відзначає ряд дослідників, стратегічне управління оперує конструкціями, що можуть бути охарактеризовані як концептуальне представлення вирішуваної проблематики з опорою на теорію. Ці конструкції, відображаючи прикладні взаємозалежності і зв'язки вирішуваних проблем, впливають безпосередньо з практики. Тому стратегічне управління орієнтоване, перш за все, на розробку практичних рекомендацій, використовуючи при цьому не лише власні моделі та інструментальні розробки, але і досягнення інших наук [4, 5].

середовища й оптимізацією ресурсно-функціонального потенціалу підприємства. Традиційно виділяють такі аспекти для пояснення сутності стратегічного управління — процесуальний, структурний, змістовний та людський [6].

В основі процесуального аспекту лежить процес вирішення проблем організації за участю всіх ланок управління. Процес стратегічного управління є розгортанням структури і механізму стратегічного управління в динаміці. У загальному вигляді технологія процесу стратегічного управління містить такі 5 стадій: визначення місії і цілей організації; стратегічний аналіз; вибір стратегії розвитку; реалізація стратегії; контроль і оцінка виконання стратегій. Стадії процесу стратегічного управління, у свою чергу, включають подальші етапи. На першій стадії здійснюється усвідомлення проблем, що стоять перед організацією; розробка стратегічного бачення і місії організації; встановлення оптимальної сукупності збалансованих цілей. На другій стадії технологія стратегічного аналізу включає в себе оцінку, аналіз потенціалу, позиції і конкурентної переваги організації і вплив факторів зовнішнього середовища. Третя ста-

дія полягає в підготовці каталогу альтернативних і базових (еталонних) стратегій, а також у виборі переважної для цієї ситуації стратегії. Четверта стадія передбачає організаційні заходи з реалізації обраної стратегії: розробку проекту і плану, реструктуризацію, що полягає в адаптації організації до стратегії, тобто формування культури й організаційної структури, відповідної стратегії, що реалізується. П'ята стадія полягає в контролі (моніторингу) за стратегічним процесом, а також у оцінці виконання стратегії і внесенні коректив.

Процес стратегічного управління передбачає зворотний зв'язок між стадіями для можливості уточнення, доопрацювання результатів попередніх етапів. Згідно з цим підходом для успіху особливо важливими виявляються не лише процес розробки, адаптації і впровадження стратегії, але і процеси еволюції і трансформації стратегій залежно від зміни зовнішнього середовища.

За структурного аспекту об'єктом вивчення є система управління в цілому, а також організаційна структура (ОС) стратегічного управління. Призначення ОС стратегічного управління – впорядкування процесів стратегічного управління для досягнення заданого рівня кінцевих результатів діяльності організації. ОС повинна володіти оперативністю реагування на зовнішнє збурення, скоординованістю процесів управління, балансом стратегічних, оперативних завдань і ресурсів, замкнутістю контурів управління. Необхідно сформувавши оптимальний варіант розподілу між підрозділами організації не лише стратегічних бюджетів, але і стратегічних функцій і відповідальності.

Змістовний аспект теорії стратегічного управління робить акцент на те, що підприємства, які функціонують в однаковому зовнішньому середовищі, по-різному розвиваються і мають різний успіх залежно від змісту стратегії, що реалізується. У стратегічному управлінні підприємства виділяються три рівні стратегії: діловий, функціональний та операційний, які складають ієрархічну «стратегічну» піраміду. Стратегії кож-

ного рівня не лише взаємопов'язані, але і впливають на зміст стратегічних програм сусідніх рівнів, чим забезпечують загальну збалансованість.

Людський аспект теорії стратегічного управління розглядається переважно теорією поведінки, пов'язаною з психологічними і соціальними дослідженнями. Найважливішими факторами успіху в цьому випадку є: мотиваційний механізм стратегічного управління; особові характеристики керівників і персоналу; взаємодії персоналу при виконанні ролевих функцій; вплив організаційної культури на стратегічні рішення через загальнофірмові цінності, норми і рівень знань; можливість організаційного розвитку і навчання.

Узагальнюючи існуючі підходи, система стратегічного управління повинна мати такі системні ознаки: цілісність, ієрархічність, структурність, взаємозалежність і взаємодію системи і зовнішнього середовища, безперервність функціонування і розвитку, множинність опису системи, цілеспрямованість, прагнення до стабільності і стану рівноваги, інтегративність, комунікативність, здійсненність, нестационарність. Щодо застосування системного підходу до формування системи стратегічного управління, то в цьому випадку особливо увагу слід приділяти вирішенню таких питань: визначення системи стратегічного управління організацією та пояснення її поведінки і властивостей як цілого; виявлення залежності кожної підсистеми (елемента) від її місця і функцій у системі; дослідження і аналіз механізму взаємодії системи і середовища; формалізація системи управління за допомогою забезпечення всебічного багатоаспектного опису; розгляд системи стратегічного управління як динамічної та саморегульованої цілісності.

До основних принципів, на яких базується система стратегічного управління підприємством, належать принципи формування системи стратегічного управління; принципи функціонування (взаємодії) системи стратегічного управління і принципи розвитку стратегічного управління [7].

До принципів першої групи належать: науковість побудови системи стратегічного управління на основі дотримання певної науково обґрунтованої послідовності і обраної закономірності; раціональна конфігурація системи стратегічного управління, що виявляється в обмеженні числа рівнів, підсистем і об'єктів управління; структурна нормальність, що виключає дублювання елементів і зв'язків системи стратегічного управління; організаційна замкнутість контурів управління, що означає локалізацію однотипних завдань певної підсистеми; адекватність формування системи стратегічного управління зовнішнім факторам і внутрішнім тенденціям розвитку організації.

До принципів функціонування належать такі: система управління повинна максимально повно задовольняти потреби організації у створенні, виборі і виконанні стратегічних управлінських рішень; функціонування системи стратегічного управління має бути комплексним, плановим, безперервним, економічним і ефективним; рівномірність завантаження підсистем і елементів системи стратегічного управління; оптимізація комунікаційних зв'язків, що потребує зведення до раціонального числа комунікаційних каналів у системі управління; системність як умова досягнення і ефективності стратегічних рішень; демократична самоврядність, що передбачає залучення всього персоналу організації до виконання певної частини стратегічних функцій.

До третьої групи принципів, що обумовлюють розвиток системи стратегічного управління, можна віднести: гнучкість і керованість системи стратегічного управління, яка здатна реагувати на зовнішні і внутрішні збурення; динамічну стійкість системи стратегічного управління до збурюючих дій, що забезпечує стабільність системи стратегічного управління незалежно від існуючих змін у системі оперативного управління; обмеженість граничного напруження, що означає наявність ліміту змін і перетворень системи стратегічного управління; перетворення системи стратегічно-

го управління потребують висококваліфікованого персоналу, що має особисту матеріальну і моральну зацікавленість і відповідний рівень організаційної культури.

Розвиток і перетворення системи стратегічного управління, починаючи із зміни принципів управління, переходить до зміни методів і підходів. Методи, використовувані при формуванні і функціонуванні системи стратегічного управління, досить добре відомі. У зв'язку з відмінностями в структурності проблем стратегічного управління в певних межах використовуються як емпіричні (спостереження, порівняння, експеримент), так і теоретичні методи, до яких належать такі: експертні методи (інтерв'ю, аналітичні доповідні записки, «Мозкова атака», «Дельфі» тощо); структурно-аналітичні методи (складання сценаріїв, моделювання, мережевий аналіз, ієрархічна декомпозиція, матричний метод, побудова профілю середовища, SWOT-аналіз, морфологічний аналіз тощо); балансовий метод; методи тимчасових рядів; економіко-математичні методи і моделі; метод системного аналізу і синтезу; нормативний метод та ін.

Висновки. Об'єктивні фактори, пов'язані з невизначеністю, мінливістю зовнішнього середовища викликали необхідність створення нової парадигми управління. В основу стратегічного управління, орієнтованого на реалізацію місії підприємства за допомогою досягнення конкурентних переваг і оптимізації власних можливостей і стратегій, покладено механізм самоорганізації, який, нейтралізуючи негативні дії зовнішнього середовища, приводить до якісно нового рівня розвитку як системи стратегічного управління, так і підприємства в цілому. Розглянуто особливості формування та систему принципів, які має бути покладено в основу формування системи стратегічного управління.

Список використаної літератури

1 <http://www.stplan.ru/articles/theory/shystory.htm>.

2 Ансофф И. Стратегическое управление: пер с англ. / И. Ансофф. — М: Экономика, 1989. — 519 с.

3. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж.Б. Куинн, С. Гошал; пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. — СПб: Питер, 2001. — 688 с.

4. Кинг У. Стратегическое планирование и хозяйственная политика / У. Кинг, Д. Клиланд; пер с англ. — М.: Прогресс, 1985. — 399 с.

5. Боумэн К. Основы стратегического менеджмента: пер. с англ. / К. Боумэн. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. — 175 с.

6. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учебник для вузов: пер. с англ. / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. — 576 с.

7. Трайнев В.А. Менеджмент: стратегическое управление производственно-хозяйственной системой разного уровня и конфигурации / В.А. Трайнев, Н.Я. Дёмин, М.Л. Тимошин. — М.: ВИНТИ, 1997. — 195 с.

В статье рассматриваются основные этапы и положения стратегического менеджмента в теории управления, основные принципы формирования системы стратегического управления предприятием.

Ключевые слова: стратегия, стратегическое управление, стратегический менеджмент.

In the article the basic stages and positions of strategic management are examined in the theories of management, basic principles of forming of the system of strategic management an enterprise.

Key words: strategy, strategic management, strategic planning, advantages of the strategic planning.

Надійшло до редакції 08.12.2010

УДК 658.5

В.А. ГЕОРГІЄВ, викладач
Маріупольського державного університету

ЕКОНОМІЧНИЙ СЦЕНАРІЙ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Економічний сценарій – важливий інструмент удосконалення системи управління підприємством. У статті розглянуто питання концептуальної розробки сценарного підходу до управління підприємством.

Ключові слова: управління підприємством, економічний сценарій, сценарний підхід до управління підприємством, стратегічне планування, ситуаційний підхід до управління підприємством.

Постановка проблеми. У наш час існує коло невирішених питань економічної науки, які потребують пильної уваги дослідників. Одне з найважливіших питань – розробка та впровадження у господарську практику сценарного підходу до управління, який передбачає побудову та дослідження альтернатив економічного стану підприємства в майбутньому. Цей підхід передбачає формування та вибір варіантів економічного стану підприємства. Такі варіанти, які описують певні шляхи розвитку господарської діяльності, отримали назву сценаріїв. Сценарний підхід міцно перетинається та методологічно взаємозбагачується зі стратегічним плануванням та ситуаційним управлінням підприємством.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вперше термін «сценарій» до прогнозування був запропонований німецьким філософом, футурологом Германом Каном [16]. Сценарному підходу до управління присвятили праці ряд зарубіжних та вітчизняних авторів і дослідників, а саме: О.С. Большаков, Х. Бандхольд, А.Р. Білоусов, М.В. Грачова, Д. Кевін, Д.О. Кононов, С.С. Кульба, П.П. Ковальов, С.А. Косяченко, Т.В. Лаєва, М. Ліндгрєн, Д. Мерсьє, В.І. Михайлов, С.Б. Переслегін, О. Пітканєн, Дж. Раткліф, Дж. Ринглант, К. ван Верден, П. Шварц та ін.

Мета статті. На сьогодні методологічно невизначеними та не повністю науково опрацьованими є такі питання:

- поняттєвий апарат сценарного підходу до управління підприємством;
- методичні аспекти використання сценарного підходу до управління економічним потенціалом підприємства;
- зв'язок сценарного підходу та стратегічного планування;
- зв'язок сценарного підходу та ситуаційного управління.

Наведений вище перелік питань сформував базові завдання, які необхідно вирішити при формуванні методології сценарного підходу до інструменту управління підприємством.

Виклад основного матеріалу. Спочатку відзначимо, що у теорії мікроекономіки розглядаються альтернативи використанню економічних ресурсів суб'єктів господарювання, але не є дослідженою формалізація майбутніх альтернатив використанню економічного потенціалу підприємства. Ця нагода обумовила наше подальше дослідження.

Герман Кан розглядав сценарій як певний майбутній наратив, тобто розповідь про майбутнє. Це ескіз подій, як вони могли б розвиватися в майбутньому. Г. Кан увів іншу трактовку поняття «сценарій», відмінну від традиційного режисерського розуміння, але сучасне осмислення сценаріїв у економічному сенсі доволі відійшло від первинних усвідомлень німецького філософа. Сьогодні економічний сценарій слід розглядати не тільки та не стільки як прогноз, але й як засіб зворотного зв'язку з май-

бутнім (планування, прийняття управлінських рішень та економічний контроль) та як важливий фактор ведення господарської діяльності.

Уперше поняття «сценарій» в управлінні виникає в контексті розробок провідної британо-нідерландської компанії Royal Dutch Shell, яка завдяки сценарному підходу змогла використати всі економічні можливості та зменшити збитки внаслідок енергетичної кризи кінця 70-х років ХХ ст. [14, с. 85]. Але спочатку поняття «сценарій» використовувалося переважно в сенсі прогнозування можливих варіантів економічного майбутнього [14, с. 71].

Постає питання взаємовідношення понять «сценарій» та «план». Стратегічне планування підприємства на сучасному етапі не охоплює всіх важливих економічних станів – варіантів використання економічного потенціалу підприємства. Аргументом, який свідчить про це, є висновок американських дослідників Г. Мінцберга, Б. Альстренда, Дж. Лемпела: «Реальні стратегічні дії не мають нічого спільного з наміченими цілями» [10, с. 17].

Але беззаперечно, що варіантів розвитку подальших напрямів і економічних станів господарської практики безліч. Питання полягає в тому, щоб розробити методологію вибору мінімальної та оптимальної кількості економічних сценаріїв розвитку.

Подальший аналіз літературних джерел [1, 12, 14 та ін.] показав, що визначення понять «економічний сценарій», «сценарний аналіз», «сценарний синтез», «сценарний підхід до управління» практично відсутні. Найбільш близьке за сенсом визначення подає Д.А. Аакер: «Сценарії розробляються виходячи із стратегічних невизначеностей, а також можливостей і загроз середовища» [1, с. 61].

Як можна побачити з наведеної цитати, вичерпного визначення Аакер не подає. Під такий спосіб може підходити будь-який метод аналізу складного економічного середовища (та й не тільки складного).

Ця концептуальна невизначеність призводить до того, що сценарний підхід

отоотожнюється, з одного боку, зі стратегічним плануванням, а з іншого – з ситуаційним управлінням підприємством.

На сьогодні в економічній науці економічне майбутнє досліджується переважно в аспекті прогнозування. Але не розглядається те, як майбутнє може мати вплив на сучасний економічний стан підприємства, в особливо ступінь чутливості результатів використання економічного потенціалу підприємства до факторів господарської діяльності. Слід урахувати, що усвідомлення варіантів розвитку управління економічним станом підприємства в майбутньому, програвання цих варіантів впливає на прийняття управлінського рішення про формування, використання та взагалі управління економічним потенціалом підприємства.

При прийнятті рішення потрібно враховувати ряд факторів:

- наявні економічні ресурси підприємства та їх структура;
- наявні технології використання економічних ресурсів підприємства задля ведення господарської діяльності (виробництва продукції, надання послуг, здійснення робіт);
- наявні технології прийняття управлінських рішень.

До факторів, що перелічені вище, потрібно додати ще один, а саме усвідомлення можливих варіантів реалізації наслідків управлінських рішень.

Як зазначає О.С. Большаков, «метод сценаріїв надає можливість оцінити найбільш вірогідний хід подій і можливі наслідки рішень, що приймаються» [3, с. 135].

На відміну від стратегічного плану підприємства, сценарій повинен містити опис тенденцій економічного розвитку, набір зв'язків «що – якщо» між подіями господарської діяльності підприємства.

Сценарій повинен мати докладний опис майбутнього розкриття економічного потенціалу підприємства як системи, опис зв'язків між його елементами в майбутньому. О.С. Большаков надає перелік моделей, які можуть використовуватися при формуванні сценаріїв

[3, с. 136]. Далі розглянемо ці моделі докладніше.

Описові моделі. Використовуються задля фіксації властивостей та параметрів рішень, що плануються на період прогнозування [3, с. 136].

Тут дослідник змішує сценарний підхід та планування. Ми вважаємо, що хоча сценарний підхід – невід’ємна частина загального планування господарської діяльності підприємства, ототожнення не припустимо, тому що сценарії містять опис варіантів, та не всі ці варіанти можуть плануватися керівництвом підприємства. На наш погляд, описові моделі точніше треба назвати дескриптивними моделями.

Визначальні моделі. Це такі моделі, що «використовують методи кількісного прогнозування характеристик об’єкта» [3, с. 136].

На наш погляд, назва типу цих моделей має бути інша, – це кількісні моделі. З назви «кількісні моделі» можна зробити висновок: такі моделі використовують аналітичний апарат економіко-математичних методів (методи математичної статистики, економетрики, теорії графів тощо).

Також до методики кількісних моделей потрібно додати аналіз зв’язків та чутливості залежних факторів від змінних факторів, тобто проаналізувати еластичність вихідних фінансово-економічних результатів підприємства стосовно факторів (підсистем) його господарської діяльності.

Аналіз чутливості передбачає дослідження варіантів розвитку за допомогою середніх величин або побудови дерева ймовірностей та побудови «профілю ризику» [13, с. 96].

Згідно з дослідниками М.В. Грачовою, С.В. Бабаскіним, І.М. Волковим, методика сценарного аналізу – це подальший розвиток аналізу чутливості, тому що він враховує змінну під впливом ряду факторів [5, с. 89].

Зрозуміло, що сценарний аналіз – це концептуальна основа сценарного підходу. Далі ми пропонуємо власне визначення поняття «економічний сценарій».

Економічний сценарій – це варіативний якісний та кількісний опис майбутнього економічного стану підприємства задля прийняття певних рішень. Економічний сценарій може бути використаний задля вдосконалення управління та розкриття економічного потенціалу підприємства.

Економічний сценарій потребує наявності зворотного зв’язку із певними майбутніми економічними станами підприємства, майбутнім розкриттям економічного потенціалу та відповідними фінансово-економічними результатами господарської діяльності підприємства.

Варіативний опис, на відміну від стратегічного плану підприємства, містить множину таких сценаріїв-варіантів, які не можуть бути сплановані (криза, дефолт ринку тощо).

Майбутній економічний стан – це становище економіки підприємства, розкриття його економічного потенціалу внаслідок здійснення майбутніх подій.

На підставі вищесказаного можна зробити такі висновки:

– для економічного сценарію (або сукупності економічних сценаріїв) існує точка відліку. Наприклад, це сучасний економічний стан підприємства. Або економічний стан підприємства в минулому;

– певні економічні стани підприємства, або економічні події (господарські операції тощо) формують певну множину траєкторій розвитку управління, формування та використання економічного потенціалу задля отримання бажаних фінансово-економічних результатів від господарської діяльності підприємства;

– економічний сценарій об’єднує економічні стани підприємства себто множину перетинів на траєкторії розвитку господарської діяльності підприємства. Перетин, тобто моментний економічний стан підприємства характеризується фінансово-економічними показниками. Траєкторія характеризується зміною, динамікою фінансово-економічних показників підприємства під впливом тих або інших факторів. Вплив фактора часу на фінансово-економічні результати від управління та

використання економічного потенціалу підприємства у статті не досліджується;

– якщо елімінувати вплив фактора часу, для формування економічної моделі сценарію потрібно використати фундаментальний економічний аналіз підсистем економічного потенціалу як факторів зміни економічних становищ підприємства та визначити чутливість фінансово-економічних показників підприємства до них.

Визначимо поняття «сценарний підхід до управління підприємством». Для цього спочатку визначимо поняття «сценарний аналіз». Дослідник Т.В. Лавєва пропонує таке визначення поняття «сценарний аналіз»: «Сценарний аналіз повинен дати набір детальних описів послідовності подій, які з прогнозованою вірогідністю можуть привести до бажаного кінцевого стану або кінцевого стану, що планується, або до можливих результатів при варіантах розвитку, що розглядаються сценаристом» [7].

Наведене вище визначення не є точним. Слово «аналіз» означає «розчленування», «розділення» задля дослідження первісних факторів та взаємозв'язків між ними. Простий опис, тобто дескриптивна модель – це ще не повний аналіз.

Сценарний аналіз як невід'ємна складова сценарного підходу до управління має давати детальний опис та взаємозв'язки майбутніх подій з урахуванням вірогідності їх здійснення та допомогти побудувати оптимальну траєкторію руху економічної системи підприємства до обраної мети.

Дескриптивна модель – це початок будь-якого аналізу. Тому сценарний аналіз повинен виявити якісні, потім дослідити кількісні взаємозв'язки між факторами економічного сценарію.

Сценарний підхід крім аналізу повинен містити також і синтез – загальні засади прийняття управлінських рішень при опрацюванні економічного сценарію. Сценарний синтез – це методика прийняття управлінських рішень на підставі даних сценарного аналізу.

Сценарне планування – складова сценарного підходу, пов'язана з плану-

ванням фінансово-економічних показників економічних сценаріїв. Стратегічний план та стратегія підприємства – це не одне й те ж, хоча мають певні точки перетину. Стратегічний план розглядає бажані стани підприємства в майбутньому, тоді як економічний сценарій розглядає як бажані, так і не бажані варіанти станів підприємства в майбутньому. З іншого боку, варіативність у формуванні стратегічного плану підприємства та побудові його стратегічного набору – це елемент сценарного підходу до управління.

Тому сценарний підхід слід визначити таким чином: *сценарний підхід до управління підприємством – це аналіз і синтез ймовірних майбутніх економічних станів підприємства з урахуванням поставленої стратегічної мети.*

Слід звернути увагу на переваги сценарного підходу до економічного потенціалу підприємства, серед яких виділимо такі:

– урахування взаємозв'язку між змінними та впливу цієї залежності на значення результативного показника (наприклад, фінансово-економічні результати від управління (формування, використання) економічного потенціалу підприємства [5, с. 90];

– побудова різноманітних варіантів здійснення сценарію використання економічного потенціалу підприємства [5, с. 90];

– концептуальна насиченість та кількісна визначеність взаємозв'язків елементів множини сценаріїв використання економічного потенціалу підприємства, яка допомагає прийняти управлінські рішення більш зважено та обґрунтовано [5, с. 90].

Недоліки сценарного підходу, які існують на сучасному етапі розвитку цієї методології управління підприємством, є такими:

– необхідність глибокого кількісного дослідження кожного сценарію використання економічного потенціалу підприємства. Кількісне дослідження потребує великого обсягу підготовки, відбору даних та аналітичної роботи [5, с. 89];

– невизначеність меж сценаріїв, прозорість меж сценаріїв, певний волюнтаризм при виборі сценаріїв [5, с. 89]. Чіткість і точність побудови економічного сценарію використання економічного потенціалу підприємства залежить від якості методики вибору та кількісної оцінки економічних сценаріїв;

– логічна кількість комбінацій змінних у сценаріях обмежена, що призводить до обмеження практичної цінності використання сценарного підходу [5, с. 89] до управління економічним потенціалом підприємства.

Збір, підготовка та обробка кількісної інформації про економічний стан підприємства завжди були трудомісткою та важкою процедурою. Кількісна невизначеність меж сценаріїв – це тимчасовий, суб'єктивний недолік існуючих методик сценарного підходу до управління підприємством. Він виникає внаслідок того, що сьогодні чіткі кількісні критерії розмежування сценаріїв відсутні. Ця проблематика, на наш погляд, багато в чому обумовлена відсутністю чіткої бази розмежування сценаріїв» [4, с. 741].

До критеріїв розмежування економічних сценаріїв слід висунути такі вимоги:

– чіткість у виборі системи відліку параметрів економічного сценарію в часі та просторі фінансово-економічних показників;

– чіткість та кількісне розмежування економічних сценаріїв;

– несуперечність побудованої множини економічних сценаріїв.

Відповідно до цілей нашого аналізу виділимо впливаючі фактори, які містить економічний потенціал підприємства та які впливають на фінансово-економічні показники господарської діяльності.

Ці фактори присутні у відповідних підсистемах економічного потенціалу підприємства:

– виробництво (техніко-технологічна підсистема);

– кадри (підсистема кадрів та управління);

– маркетинг (маркетингово-збутова підсистема);

– фінанси (фінансова підсистема).

Підсистеми описуються набором функцій f_i , пов'язаних з можливими витратами економічних ресурсів z_i за підсистемою підприємства:

– виробництво:

$$K = (f_{K1}(z_1), \dots, f_{Kn}(z_n)) \rightarrow F_K; \quad (1)$$

– кадри:

$$L = (f_{L1}(z_1), \dots, f_{Lo}(z_o)) \rightarrow F_L; \quad (2)$$

– маркетинг:

$$M = (f_{M1}(z_1), \dots, f_{Mp}(z_p)) \rightarrow F_M; \quad (3)$$

– фінанси (за винятком показників ділової активності та рентабельності, що характеризують ефективність підприємства в цілому):

$$F = (f_{F1}(z_1), \dots, f_{Fr-2}(z_{r-2})) \rightarrow F_F; \quad (4)$$

– фінансово-економічні результати діяльності підприємства в цілому:

$$E = (f_{E1}(z_1), f_{E2}(z_{E2})) \rightarrow F_E. \quad (5)$$

Кількість факторів, які ми обрали для побудови фазового простору економічних станів підприємства – п'ять. Чотири змінні фактори (виражені функціями F_K, F_L, F_M та F_F), що впливають на стан економічної системи підприємства F_E .

У нашому випадку фазова траєкторія побудована у п'ятивимірному просторі та описує зміну фінансово-економічних результатів підприємства під впливом функцій, що описують підсистеми економічного потенціалу підприємства.

Економічний сценарій, що описує використання економічного потенціалу підприємства, є певною траєкторією в фазовому економічному просторі. Тому економічний сценарій пов'язаний також із ситуаційним підходом, бо управління підприємством має враховувати умови конкретної ситуації та наявність конкретних ресурсів. Тобто функція фінансово-економічних результатів використання економічного потенціалу підприємства матиме такий вигляд:

$$E = P(F_K, F_L, F_M, F_F). \quad (6)$$

Якщо припустити, що функції змінних у дужках неперервні, то ми маємо опис впливу кожної з них на економічне становище підприємства за допомогою системи диференціальних рівнянь:

$$\left\{ \begin{array}{l} \frac{\partial E}{\partial F_K} = P_K(F_L, F_M, F_F) \\ \frac{\partial E}{\partial F_L} = P_L(F_K, F_M, F_F) \\ \frac{\partial E}{\partial F_M} = P_M(F_K, F_L, F_F) \\ \frac{\partial E}{\partial F_F} = P_F(F_K, F_L, F_M) \end{array} \right. \quad (7)$$

Головна вимога до функції стану використання економічного потенціалу підприємства $E \rightarrow \max$, тобто максимізація найважливіших показників фінансово-економічних результатів – доходу та чистого прибутку.

Висновки. Підприємство – це досить складна, відкрита до зовнішнього середовища економічна система. Важливим інструментом підвищення якості управління підприємством є сценарний підхід, пов'язаний зі стратегічним плануванням та ситуаційним управлінням. Математичний апарат, який буде використовуватися для моделювання фінансово-економічних результатів використання економічного потенціалу підприємства, має бути простим, але чітким та здатним чітко працювати з реальними економічними даними, які отримано з річної фінансової звітності, пояснень до річної звітності підприємства та інших відомостей про господарську діяльність.

Список використаної літератури

1. Аакер Д.А. Стратегическое рыночное управление / Д.А. Аакер; пер. с англ. под ред. С.Г. Блжук / Д. Аакер. – 7-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 496 с.

2. Белоусов А.Р. Долгосрочные тренды российской экономики. Сценарии экономического развития России до 2020 года / А.Р. Белоусов: EV-EXPRESS: <http://dlib.eastview.com/browse/doc/8928534>

3. Большаков А.С. Современный менеджмент: теория и практика / А.С. Большаков, В.И. Михайлов. – СПб.: Питер. – 416 с.

4. Георгиев В.А. Сценарный подход к управлению инвестиционными проектами / В.А. Георгиев: Проблемы раз-

вития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. трудов: Донецкий национальный университет. – Донецк, 2007.

5. Грачева М.В. Риск-анализ инвестиционного проекта: учебник для вузов / М.В. Грачёва. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 351 с., с. 89.

6. Ковалёв П.П. Методология сценарного анализа / П.П. Ковалёв // http://www.eabr.org/media/img/rus/publications/articles/Kovalev_rus.pdf

7. Лаева Т.В. Сценарный анализ как основа стратегического планирования в организации / Т.В. Лаева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – №2 // www.dis.ru/library/manag/archive/2006/3/4217.html

8. Линдгрэн М. Сценарное планирование. Связь между будущим и стратегией / М. Линдгрэн, Х. Бандхольд; пер. с англ. – М.: Изд-во: Олимп-Бизнес, 2009. – 256 с.

9. Лукашевич О.М. Значения стратегического анализа в системе стратегического управления господарскими организациями / О.М. Лукашевич // http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evu/2010_14/Lukashevich%20OM.pdf

10. Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел; пер. с англ. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2001. – 336 с.

11. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова: Российская АН.; Российский фонд культуры. – 3-е изд., стереотипное испр. и доп. – М.: АЗЪ, 1995. – 928 с.

12. Переслегин С.Б. Новые карты будущего, или Анти-Рэнд / С.Б. Переслегин. – М. АСТ: АСТ МОСКВА, СПб.: Terra Fantastica, 2009. – 701 с.

13. Подшиваенко Г.П. Инвестиции: учеб. пос. / Г.П. Подшиваленко, Н.И. Лахметкина, М.В. Макарова [и др.]. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2006. – 200 с.

14. Рингланд Дж. Сценарное планирование для разработки бизнес-стратегии / Дж. Рингланд. – 2-е изд.:

пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. – 560 с.

15. Шарапов О.Д. Економічна кібернетика: навч. посіб. / О.Д. Шарапов, В.Д. Дербенцев, Д.Є. Семьонов. – К.: КНЕУ, 2004. – 231 с.

16. Kahn H. The Year 2000: A Framework for Speculation on the Next Thirty-Three Years / H. Kahn, A. Wiener. The Hudson Institute, 1967.

17. Mercer D. Scenarios made easy / D. Mercer: [Long Range Planning] – Vol. 28. – № 4. – 1995. – P. 81–86.

18. Pitkanen Olli / Scenario Method to Find Legal Challenges to Future Information Businesses / O. Pitkanen // <http://www.hiit.fi/~opp/pub/ScenarioMethodBonn2006-06.pdf>

19. Ratcliffe J.S. Scenario Building: A Suitable Method for Strategic Construction Industry Planning? / J.S. Ratcliffe // http://buildnet.csir.co.za/cdcproc/docs/1st/ratcliffe_js.pdf

20. Schwartz P. The art of the long view / P. Schwarz. – Chichester: John Wiley & Sons, 1991.

Экономический сценарий – важнейший инструмент совершенствования системы управления предприятием. В статье рассмотрен вопрос концептуальной разработки сценарного подхода к управлению предприятием.

Ключевые слова: управление предприятием, экономический сценарий, сценарный подход к управлению предприятием, стратегическое планирование, ситуационный подход к управлению предприятием.

An economic scenario is a major instrument of perfection of control the system by an enterprise. In the article researched the question of conceptual development the scenario method of the management of enterprise.

Key words: management, economic scenario, scenario method of the management of enterprise, strategic planning, situational method of the management of enterprise.

Надійшло до редакції 08.12.2010

УДК 658.001.57

Л.К. БЕЗМЕНКО, кандидат економічних наук, доцент
Національної металургійної академії України

МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ РЕЙТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено методологічним питанням моделювання системи рейтингового управління конкурентоспроможністю підприємства на основі ситуаційного управління.

Ключові слова: конкурентоспроможність, рейтингування підприємств, рейтингове управління, моделювання, центри ситуаційного управління.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність підприємства характеризується наявністю конкурентних переваг (тобто якостей, які відсутні або менш виражені у суперників), виникненню яких може сприяти використання найрізноманітніших більш вигідних виробничих ресурсів, нових технологій, кращий кадровий склад, багатший досвід і навички в організації виробничо-збутової діяльності, активне стимулювання збуту, вміле використання маркетингу та комерційного співробітництва. У ході розвитку ринкових відносин більшість вітчизняних промислових підприємств, які характеризувалися налагодженою системою виробничо-господарської діяльності, виявилися нездатними адекватно реагувати на умови зовнішнього середовища, що змінюються, тому ефективним механізмом вирішення цієї проблеми є чисельні методи рейтингової оцінки суб'єктів господарювання, тобто ранжирування підприємств на основі комплексного індексу, оптимальним способом враховуючи різні напрями діяльності підприємств, кількісні показники, що їх характеризують. Рейтингова оцінка може стати ефективним інструментом управління внутрішнім середовищем підприємства за допомогою ситуаційного підходу, який дозволить моделювати варіанти системи показників та здійснювати вибір методик рейтингової оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Різним аспектам теорії і практики конкурентоспроможності продукції присвячено дослідження вітчизняних учених: О.І. Амоші, А.Е. Воронкової, О.С. Галушко, Б.В. Губського, О.В. Дубовика, Ю.Б. Іванова, Б.Є. Кваснюка, К.Ф. Ковальчука, Н.В. Куденко, М.М. Лепи, Ю.В. Макогона, В.А. Павлової, В.І. Саллі, Г.М. Скударя, О.Б. Чернеги, В.О. Шевчука, а також зарубіжних учених: О.С. Віханського, Є.П. Голубкова, Х.А. Фасхієва, Р.А. Фатхутдінова та ін. Методології рейтингового управління економічними системами присвячені праці В.В. Вітлінського [5], О.І. Богатова, Ю.Г. Лисенка, В.Л. Петренко, В.Г. Скобелева [7], І.В. Завсєгдашної [6], В.С. Уланчука, Н.О. Лисенко [8].

Однак залишається невирішеною проблема вибору показників і методу рейтингової оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Метою статті є розробка рейтингової моделі управління конкурентоспроможністю підприємства на основі ситуаційного підходу, яка дозволить моделювати альтернативні системи показників та здійснювати вибір методу рейтингової оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. За визначенням рейтингове управління – це «метод управління, який ґрунтується на рейтинговій оцінці у процесі аналізу, контролю, обліку, прогнозування та регулювання ді-

яльності економічних систем», який є укрупненим результатом багатфакторного економічного аналізу [7, с. 42]. На рис. 1 наведено загальну структуру процесу обчислення рейтингу.

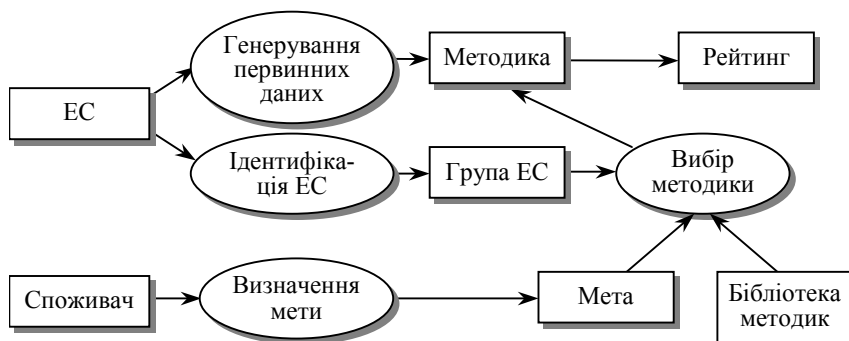
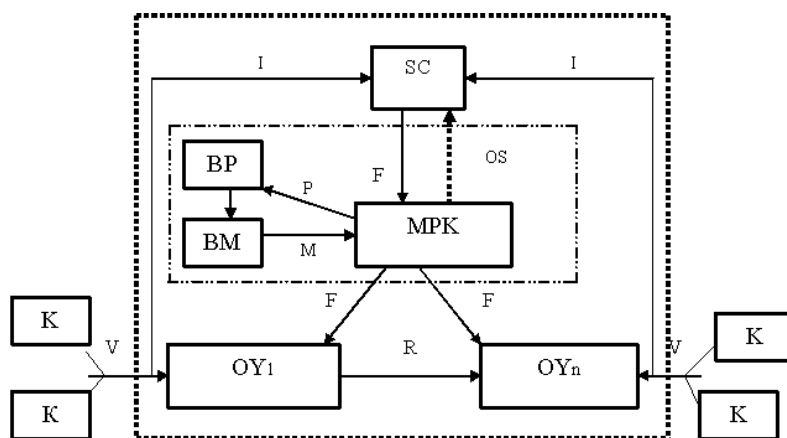


Рис. 1. Структура процесу обчислення рейтингу економічних систем (ЕС) [7]

Дослідження показують, що на сьогодні запропоновано чимало методик рейтингової оцінки підприємств [4–7], кожна з яких відрізняється цілями проведеної оцінки, набором початкових параметрів і показників, ступенем застосування автоматизованих баз даних, алгоритмами отримання стандартизованих показників, згортки критеріїв і розрахунку рейтингової оцінки, можливістю

оцінювання є підбір показників результатів господарської діяльності підприємства та визначення «ваги» того чи іншого показника в загальній рейтинговій оцінці [2, 8].

Для реалізації моделі процесу рейтингового управління конкурентоспроможністю (МРК) (рис. 2) ми пропонуємо використати ситуаційне моделювання, яке передбачає наявність ситуацій-



OY – об'єкт управління; SC – ситуаційні центри рейтингового управління конкурентоспроможністю; F – керуюча інформація; R – ресурси; I – інформація про об'єкт; V – інформація про конкурентів (K); OS – зворотний зв'язок; МРК – модель процесу управління конкурентоспроможністю; BP – блок варіантів системи показників; BM – блок альтернативних методик.

Рис. 2. Схема процесу реалізації моделі процесу рейтингового управління конкурентоспроможністю

Таблиця 1

Матриця варіантів показників
рейтингового оцінювання

Експерт	Показник конкурентоспроможності			
	$k = 1$	$k = 2$	$k = 3 \dots$	$k = s$
$i = 1$	y_{11}^*	y_{12}^*	$y_{13}^* \dots$	y_{1s}^*
$i = 2$	y_{21}^*	y_{22}^*	$y_{23}^* \dots$	y_{2s}^*
$i = 3$	y_{31}^*	y_{32}^*	$y_{33}^* \dots$	y_{3s}^*
...
$i = n$	y_{n1}^*	y_{n2}^*	$y_{n3}^* \dots$	y_{ns}^*

них центрів рейтингового управління конкурентоспроможністю (SC), основною метою яких є постійне і активне управління об'єктом (групою об'єктів), збір, аналіз і обробка інформації про підприємство і конкурентів, моделювання варіантів системи показників та здійснення вибору методик рейтингової оцінки конкурентоспроможності підприємства, прийняття рішення про рейтингове місце підприємства.

Ситуаційні центри, на які покладено завдання контролю ситуації, мають постійно вивчати й оцінювати силу впливу факторів умов на стан і розвиток об'єктів. Формування сценаріїв прийняття рішень практично поєднується з процесом прийняття рішення [3].

Рейтингове управління конкурентоспроможністю підприємства застосовується для визначення позиції підприємства серед споріднених йому за сферою або масштабом діяльності або серед конкурентів. Алгоритм моделі процесу рейтингового управління конкурентоспроможністю полягає в такому.

1) підбір підприємств для ранжування;

2) обґрунтування системи показників конкурентоспроможності підприємств, за якими буде здійснюватися ранжування. Показник включається експертом (або не включається) до варіанта показників рейтингової оцінки (у табл. 1 ставиться «так» – «1» або «ні» – «0») за формулою (1):

$$y_{ik}^* = \begin{cases} 1, & \text{якщо } b_{ik} \geq \frac{n}{2}; \\ 0, & \text{якщо } b_{ik} < \frac{n}{2}, \end{cases} \quad (1)$$

$$P_f = \{y_{ns}^*\}, \quad (2)$$

де i – індекс експерта; ($i = \overline{1, n}$);

n – кількість експертів;

k – індекс показника ($k = \overline{1, s}$);

s – кількість показників;

b_{ik} – кількість голосів, поданих експертами за перевагу k -го показника;

$P_f = \{y_{ns}^*\}$ – матриця варіантів показників рейтингової оцінки конкурентоспроможності;

3) експертне оцінювання значущості кожного з показників, яке полягає у визначенні важливості (ваги) кожного з обраних показників для цього підприємства й вибірки в цілому [1];

4) обчислення зважених рейтингових оцінок з урахуванням значущості показників (W_{ik}):

$$W_{ik} = \frac{x_{ik}}{\sum_{i=1}^n x_{ik}}, \quad (3)$$

де x_{ik} – бальна оцінка показників, які призначено експертом;

5) розрахунок скоригованої оцінки i -го експерта за k -м показником (x_{ik}^*). Розрахункові дані зведено в табл. 2.

$$x_{ik}^* = x_{ik} \cdot W_{ik}; \quad (4)$$

6) формування «матриці – відповідності» $A = \{a_{kl}\}$, де у рядках відображено номери показників ($k = \overline{1, s}$), а у стовпцях ($l = \overline{1, g}$) – номери підприємств-конкурентів, a_{kl} – значення відповідного показника;

7) формування еталонного підприємства (табл. 3):

$$Z_{kl} = \max_k a_{kl}; \quad (5)$$

8) вхідні показники матриці стандартизуються щодо відповідного показника еталонного підприємства за формулою:

$$N_{kl} = \frac{a_{kl}}{\max_k a_{kl}}, \quad (6)$$

де N_{kl} – стандартизований показник конкурентоспроможності;

Таблиця 2

Зведена таблиця оцінок показників рейтингового оцінювання

Експерт	Показник конкурентоспроможності											
	$k = 1$			$k = 2$			$k = 3 \dots$			$k = s$		
	Бальна оцінка	Зважена оцінка	Скоригована оцінка	Бальна оцінка	Зважена оцінка	Скоригована оцінка	Бальна оцінка	Зважена оцінка	Скоригована оцінка	Бальна оцінка	Зважена оцінка	Скоригована оцінка
$i = 1$	x_{11}	W_{11}	x_{11}^*	x_{12}	W_{12}	x_{12}^*	x_{13}	W_{13}	x_{13}^*	x_{1s}	W_{1s}	x_{1s}^*
$i = 2$	x_{21}	W_{21}	x_{21}^*	x_{22}	W_{22}	x_{22}^*	x_{23}	W_{23}	x_{23}^*	x_{2s}	W_{2s}	x_{2s}^*
$i = 3$	x_{31}	W_{31}	x_{31}^*	x_{32}	W_{32}	x_{32}^*	x_{33}	W_{33}	x_{33}^*	x_{3s}	W_{3s}	x_{3s}^*
...
$i = n$	x_{n1}	W_{n1}	x_{n1}^*	x_{n2}	W_{n2}	x_{n2}^*	x_{n3}	W_{n3}	x_{n3}^*	x_{ns}	W_{ns}	x_{ns}^*
	$\sum_{i=1}^n x_{ik}$			$\sum_{i=1}^n x_{ik}$			$\sum_{i=1}^n x_{ik}$...	$\sum_{i=1}^n x_{ik}$		

Таблиця 3

Таблиця формування еталонного підприємства

Показник конкурентоспроможності	Підприємство-конкурент			Еталонне підприємство $l = (g + 1)$
	$l = 1$	$l = 2 \dots$	$l = g$	
$k = 1$	a_{11}	$a_{12} \dots$	a_{1g}	$Z_{1,g+1}$
$k = 2$	a_{21}	$a_{22} \dots$	a_{2g}	$Z_{2,g+1}$
$k = 3$	a_{31}	$a_{32} \dots$	a_{3g}	$Z_{3,g+1}$
...
$k = s$	a_{s1}	$a_{s2} \dots$	a_{sg}	$Z_{s,g+1}$

9) вибір методу рейтингового оцінювання конкурентоспроможності підприємства та розрахунок інтегральної рейтингової оцінки за обраним методом. Алгоритмом передбачена множина

ситуацій визначення рейтингової оцінки конкурентоспроможності (табл. 4);

10) ранжування підприємств згідно з множиною ситуацій. Залежно від обраного способу розрахунку рейтингової

Таблиця 4

Таблиця ситуацій визначення рейтингової оцінки конкурентоспроможності

Ситуація	Опис методу, який використовується в ситуації	Формула розрахунку
1	Адитивний метод згортки критеріїв передбачає побудову інтегрального критерію у вигляді простої або зваженої суми локальних критеріїв	$R_l^{ad} = \sum_{k=1}^s x_{ik}^* N_{kl}$ (7)
2	Метод обчислення відстаней базується на векторно-матричній алгебрі, при цьому вводиться спеціального виду метрика, що характеризує відстань між аналізованими об'єктами. За ідеальне (еталонне) прийняти фактично досягнуте в конкурентній боротьбі значення показника в найбільш вдалого конкурента	$R_l^{et} = \sqrt{\sum_{k=1}^s (1 - N_{kl})^2}$ (8)

Ситуація	Опис методу, який використовується в ситуації	Формула розрахунку
3	Рейтингове число, обумовлене за формулою (8), модифікують шляхом застосування експертних вагових коефіцієнтів показників	$R_i^{ek} = \sqrt{\sum_{k=1}^s x_{ik}^* (1 - N_{kl})^2} \quad (9)$
4	Розрахунок рейтингового числа передбачає відстань розташування не від еталонного підприємства, а від початку координат	$R_i^n = \sqrt{\sum_{k=1}^s x_{ik}^* N_{kl}^2} \quad (10)$

оцінки підприємства впорядковуються або за убаванням рейтингового показника, або за його зростанням;

11) аналіз і прийняття рішення про рейтингове місце підприємства.

Висновки та перспективи подальших наукових розробок у цьому напрямі. Таким чином, нами запропонована модель рейтингового управління конкурентоспроможністю підприємства, яка базується на ситуаційному підході. Розроблена модель дозволить формувати альтернативи системи показників та здійснювати вибір методу рейтингового оцінювання конкурентоспроможності підприємства. Для одержання рейтингової оцінки використовується гнучкий обчислювальний алгоритм, що реалізує можливість математичної моделі рейтингового управління конкурентоспроможністю.

У подальшому дослідженні передбачається розробити програмну реалізацію моделі у вигляді системи підтримки прийняття рішень для визначення «вузьких» місць, які негативно впливають на конкурентоспроможність підприємства.

Список використаної літератури

1. Андрейчиков А.В. Анализ, синтез, планирование решений в экономике / А.В. Андрейчиков, О.Н. Андрейчикова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 368 с.

2. Безменко Л.К. Система рейтингової оцінки конкурентоспроможності промислового підприємства / Л.К. Безменко, С.О. Баюл // Матеріали Всеу-

країнської науково-практичної конференції, «Економіка і управління у промисловості», присвяченої 75-річчю факультету економіки і менеджменту Національної металургійної академії України. – Дніпропетровськ, 28–29 жовтня 2010 р. – С. 365–366.

3. Бекренев В. Ситуационные центры и социально-экономическое моделирование / В. Бекренев // Управление персоналом. – 2000. – № 12. – С. 31–37.

4. Бондаренко С.М. Рейтингова система управління конкурентоспроможності промислової продукції / С.М. Бондаренко // Проблеми науки. – 2001. – № 11. – С. 41–47.

5. Вітлінський В.В. Моделювання економіки / В.В. Вітлінський. – К.: КНЕУ, 2003. – 408 с.

6. Завсєгдашня І.В. Використання кластерного аналізу для розв'язання задачі рейтингового оцінювання конкурентоспроможності підприємств / І.В. Завсєгдашня, О.О. Завсєгдашня // Vedecke myslene inflacniho století – 2008: Mezinarodni vedeco-prakticka conference. – Praha: Publishing House «Education and Science» s.r.o., 2008. – Dil 3. Ekonomické vedy – P. 56–58.

7. Рейтинговое управление экономическими системами / О.И. Богатов, Ю.Г. Лысенко, В.Л. Петренко, В.Г. Скобелев. – Донецк: Юго-Восток Лтд, 1999. – 110 с.

8. Уланчук В.С. Конкуренція та методи визначення конкурентоспроможності / В.С. Уланчук, Н.О. Лисенко // <http://udau.edu.ua>

Стаття посвящена методологическим вопросам моделирования системы рейтингового управления конкурентоспособностью предприятия на основе ситуационного управления.

Ключевые слова: конкурентоспособность, рейтингование предприятий, рейтинговое управление, моделирование, центры ситуационного управления.

Article is devoted methodological questions of modelling of system of rating management by competitiveness of the enterprise on the basis of situational management.

Key words: *competitiveness, routing's enterprises, rating management, modelling, the centres of situational management.*

Надійшло до редакції 08.12.2010

УДК 658.1

О.А. РОЗКОШНА, кандидат економічних наук, доцент
ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ»

М.Л. ГОНЧАРОВА, кандидат економічних наук, доцент
ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ»

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ РЕІНЖИНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

У статті висвітлюються питання щодо особливостей формування системи реінжинірингу бізнес-процесів як складової процесоорієнтованого управління в сучасних організаціях у напрямі забезпечення прискореної успішної адаптації останніх до екстремальних, кризових ситуацій, мінливості бізнес-середовища.

Ключові слова: *реінжиніринг, процесоорієнтоване управління, бізнес-процес, бізнес-середовище.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку ринкової економіки виникає необхідність пошуку шляхів активізації процесоорієнтованого управління. Однією з новітніх концепцій розвитку процесоорієнтованого управління є формування системи реінжинірингу бізнес-процесів (РБП). На сьогодні цей підхід широко використовується провідними компаніями світу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема формування системи РБП завжди привертала увагу як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Цьому питанню присвячено праці таких вчених, як: С. Робінса, М. Коултера, М. Хаммера, Т. Давенпорта, Дж. Шорта, Д. Чампі, Е.Г. Ойхмана, Е.В. Попова та ін.

Певний внесок у розвиток і суттєве поглиблення окремих аспектів створення процесоорієнтованого управління на базі формування системи реінжинірингу бізнес-процесів зробили вчені: М.Д. Шапот, Е.Б. Кісель, М.Б. Шинкарьов, Г.В. Осовська, В.М. Осовський. Аналіз зарубіжного та вітчизняного досвіду з питань розвитку РБП свідчить про необхідність подальших наукових досліджень. З огляду на важливість цієї проблеми теоретичні і практичні питання організації формування системи РБП залишаються й надалі актуальними.

Формування мети статті. Розглянути роль та особливості формування системи реінжинірингу бізнес-процесів у напрямі забезпечення виживання підприємств в екстремальних, кризових ситуаціях, прискорення їх відповідної реакції на зміни у бізнес-середовищі.

Виклад основного матеріалу. Категорія «реінжиніринг бізнес-процесів» використовується вченими і практиками не такий вже й тривалий час (з 90-х років ХХ ст.), тоді як більшість базових концепцій менеджменту щодо реінжинірингу є значно старішою.

Так, у 1980-х роках у більшості провідних американських компаній було впроваджено систему Тотальної якості (Total Quality), яка сприяла започаткуванню ідеї управління процесами в бізнесі. Більшість методів функціонування системи Тотальної якості змушують повному подивитися на сутність виконаної роботи в організації, на її мету.

Досить дійовими в застосуванні цієї системи та такими, що відіграють важливу роль у будь-якому масштабному проекті з реінжинірингу бізнес-процесів, стали методи: аналізу процесів (Method for Analyzing Processes, MAP), внутрішньофірмової оцінки діяльності (In-Department Evaluation of Activity, ДЕА), управління якістю проце-

сів (Process Quality Management, PQM) та ін.

Вперше поняття реінжинірингу бізнес-процесів з'явилося у наукових статтях (1990-ті рр.) американських вчених М. Хаммера, Т. Давенпорта та Дж. Шорта. Проте родоначальником терміну «реінжиніринг» вважається Майкл Хаммер. За його визначенням, реінжиніринг – це фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування ділових процесів з метою досягнення різких покращань таких сучасних показників діяльності компанії, як: вартість, якість, сервіс і темпи [1].

РБП – це сукупність методів і засобів, призначених для кардинального поліпшення основних показників діяльності підприємства шляхом моделювання, аналізу, перепроєктування вже існуючих бізнес-процесів.

Реінжиніринг бізнес-процесів застосовується в разі необхідності здійснення радикальних змін і передбачає створення цілком нових, більш ефективних, бізнес-процесів в організації.

Виокремлюють три типи компаній, для яких застосування реінжинірингу є необхідним і доцільним.

I тип: компанії, що перебувають на межі краху у зв'язку з тим, що ціни на товари помітно вищі, ніж у конкурентів і (або) якість товарів (сервіс) помітно гірша, ніж у конкурентів. Такі компанії знаходяться у безвиході і, якщо вони не почнуть робити рішучі кроки в напрямі покращання своєї діяльності, то обов'язково збанкрутують.

II тип: компанії, які на цей час поки що не опинилися в скрутному становищі, але керівництво прогнозує неминучість виникнення проблем, пов'язаних, наприклад, з появою нових конкурентів, зміною вимог клієнтської аудиторії, економічного середовища тощо.

III тип: компанії, які не мають проблем на цей час і не вбачають їх у найближчому майбутньому. Це компанії-лідери, що проводять агресивну політику поведінки на ринку. Вони не зупиняються на досягнутому і за допомогою реінжинірингу хочуть домогтися кращих результатів [2].

Термін РБП містить у собі три ключові складові: суттєве поліпшення розвитку організації, радикальне перепроєктування останньої та наявність бізнес-процесів. Розкриття змісту ключових складових надасть можливість остаточно визначитися щодо сутності реінжинірингу.

Отже, суттєве поліпшення розвитку організації – це не просто покращання характеристики діяльності останньої в цілому або окремої її ланки. У першу чергу – це перехід до якісно нового рівня ефективності бізнесу, здійснення прориву в діяльності, забезпечення різкого підвищення результатів функціонування.

Радикальне перепроєктування організації означає не поліпшення вже існуючого стану речей, не проведення косметичних заходів та часткових змін, не перетасування вже існуючих підходів щодо функціонування організації, а абсолютну відмову від того, що було раніше, застосування докорінно нових підходів у здійсненні виробничих процесів.

Третя складова – «бізнес-процеси» – означає стійку, цілеспрямовану сукупність взаємозалежних видів діяльності (послідовність виконуваних робіт), що за певною технологією забезпечуватимуть створення цінностей у вигляді продуктів чи послуг для споживачів.

Споживачу однаково, яким чином усередині підприємства організовано виконання тих або інших завдань (робіт). Для нього важлива можливість задоволення потреб через придбання того чи іншого якісного і в достатній кількості товару або послуги.

У традиційній організації процеси відбуваються в численних організаційних підрозділах і можуть бути фрагментовані, приховані та навіть некеровані. Проте виробничі процеси є першоосновою організації, засобом створення цінностей для прискіпливих споживачів.

Отже, вся сутність реінжинірингу побудована на системі докорінних перетворень в організації. Реінжиніринг базується на інженерному підході до процесу управління і передбачає спочатку моделювання організації, а потім зміну

існуючої моделі шляхом рішучого скасування нераціонально функціонуючих ланок. Як правило, РБП втілюється стрибкоподібно, передбачає великомасштабність, суттєві зміни в організаційній структурі. Цей підхід забезпечує можливість радикального оновлення продукту чи послуги, що виробляються, за рахунок створення та застосування інноваційних технологій бізнес-процесів. До того ж реінжиніринг базується на використанні сучасних найновітніших інформаційних продуктів.

Основною метою РБП вважається забезпечення виживання підприємства в екстремальній, кризовій ситуації, прискорення адекватності його реакції на зміни у вимогах прискіпливих споживачів.

Згідно з метою визначено завдання РБП:

- суттєве підвищення ступеня задоволеності споживачів;
- орієнтація підприємства на поточні та майбутні потреби споживачів;
- радикальне скорочення тривалості виробничого циклу;
- докорінне зменшення кількості процесів та їх вартості;
- різке зменшення витрат часу на виконання виробничих функцій;
- значне поліпшення процесу управління якістю;
- підвищення ролі ефективних управлінських рішень та ініціативи кожного окремого виконавця;
- ефективна організація групової роботи;
- різке зменшення кількості працівників;
- забезпечення прискореного впровадження інноваційних технологій;
- забезпечення адаптації підприємства до функціонування в умовах інформаційного простору.

Досягнення поставленої мети та виконання завдань забезпечується завдяки наявності організаційних, методичних та інформаційних компонентів реінжинірингу, зокрема:

- формування стратегії розвитку організації з урахуванням перспективних потреб споживачів;

- визначення нового набору бізнес-правил або бізнес-процедур, який дозволить оптимізувати витрати та терміни щодо прийняття рішень;

- створення ефективної організаційної структури управління;

- покращання організації праці персоналу;

- чіткого розподілу обов'язків, прав, відповідальності між керівниками та виконавцями;

- застосування комунікаційних підходів, які конче необхідні для отримання інформації від споживачів;

- забезпечення функціонування всіх організаційних підрозділів на основі використання інформаційних систем та новітніх інформаційних технологій.

Реінжиніринг бізнес-процесів передбачає п'ять етапів реалізації.

Перший етап – підготовчий. Перш ніж обрати конкретну стратегію змін, вищому керівництву потрібно ретельно перевірити наявність і стан усіх ресурсів компанії, які є в наявності, і відібрати саме ті, які будуть задіяні учасниками для того, щоб проводити докорінні зміни. Цей етап передбачає підготовку та ухвалення рішення про початок процесу змін. Має бути зроблена заява керівництва про необхідність реалізації проекту змін з ґрунтовним поясненням персоналу причин майбутніх перетворень. До того ж вищому керівництву необхідно повідомити як працівникам, так і клієнтам, постачальникам і зацікавленим особам про доцільність застосування жорстких, можливо, непопулярних заходів у цьому процесі. Разом із тим потрібно доводити працівникам інформацію і про корисність змін як на підготовчому етапі, так і на кожній стадії процесу реінжинірингу.

Другим етапом реінжинірингу є стратегічне планування. Вище керівництво має визначити основну мету, завдання реінжинірингу і сформувати керівний комітет, який відбиратиме найкращі інноваційні проекти. Ця група відіграватиме роль організатора процесу реінжинірингу. Комітет відповідатиме за формування внутрішніх робочих груп (реінжинірингових команд) для проведен-

ня аналізу реалізації реінжинірингового процесу, розробку рекомендацій щодо перепроєктування і реструктурування організації. Вище керівництво разом із керівним комітетом мають визначити пріоритетні напрями і послідовність процедур реінжинірингу, спираючись на існуючі та прогнозовані потреби споживачів.

Після обрання найкращої альтернативи проекту реінжинірингу необхідно визначити пріоритетний стратегічний напрям. Передбачається пояснення того, як буде відбуватися: перебіг бізнес-процесів організації в майбутньому, наскільки вони будуть ефективні; визначення основних ціннісних орієнтирів діяльності; задоволення потреб як наявних, так і потенційних клієнтів тощо.

Формування керівного комітету, внутрішніх робочих груп має відбуватися на професійній основі, із застосуванням наукових критеріїв оцінки їх професійної придатності. Основними критеріями добору є знання, професіоналізм і готовність виконувати роль інноваторів.

Розмір групи може бути різним – (залежно від масштабності, ступеня інноваційності проекту) від 6 до 8 або від 10 до 25 чоловік.

Третій етап реінжинірингу – це перепроєктування процесів. Перепроєктування процесів складається з трьох стадій: картографування процесів, оцінки споживачів і посередників та передбачення наслідків перебігу процесів. Картографування являє собою складання горизонтальних блок-схем, відслідковування того, які види діяльності мають виконуватися, ким, в який термін, які рішення приймаються щодо кінцевого отримання продукту або послуги клієнтом. Наступною стадією перепроєктування є аналіз тенденцій у змінах настрою клієнтів, їхніх потреб. Таку інформацію можна отримати при безпосередньому спілкуванні зі споживачами (шляхом опитування). Доцільно щільно дослідити середовище, в якому існує споживач, застосувавши сучасні маркетингові методики. Необхідно з'ясувати та узгодити як динаміку ринку, так і потреби споживачів. Вимоги останніх мають бути описані певними інструмента-

ми вимірювання. Далі напрацьовуються альтернативи з проектних ідей і проектних рішень та за допомогою групових методів прийняття рішень обираються найкращі варіанти проектних концепцій. Останньою стадією перепроєктування є прогнозування перебігу процесів. Після оцінки і обрання найкращого (ідеального) варіанта перебігу процесу має бути представлена інформація про можливість абсолютного задоволення потреб споживачів і про те, якою мірою забезпечуватиметься конкурентоспроможність усієї організації. Таке прогнозування передбачає визначення переліку основних внутрішніх процесів, особливості використання ресурсного потенціалу, досягнення певного рівня продуктивності праці тощо. Вище вказані характеристики мають забезпечувати ефективність реалізації всіх новітніх бізнес-процесів, які мають відбуватися в організації. До того ж доцільно визначати якісні характеристики процесів, які необхідні для того, щоб сприяти задоволенню потреб і очікувань споживачів товарів чи послуг. Нове перепроєктування має базуватися на інноваційних технологіях, вдалому управлінні ресурсним потенціалом, сучасних підходах щодо навчання та перенавчання персоналу організації. Розробки щодо перепроєктування процесів мають бути оформлені документально і затверджені.

На четвертому етапі відбувається передача керівним комітетом і реінжиніринговою командою повноважень групі з реалізації проекту, тобто вищим менеджерам організації. Складність процесу перепроєктування зумовлюватиме створення спеціальної команди для реалізації переходу до змін. На цьому етапі найбільш складним завданням є вирішення проблеми щодо подолання стресовості персоналу, спричиненої перепроєктуванням процесів та його наслідками. Команда з реалізації переходу до змін має попередити стрес, а в разі його виникнення згладити наслідки. Четвертий етап закінчується складанням формального плану з визначенням бюджету, що є останнім кроком у втіленні в життя реінжинірингу бізнес-процесів.

Висновки. Таким чином, реалізація проектів реінжинірингу бізнес-процесів є абсолютно доцільним організаційно-перетворюючим заходом і забезпечує здобуття таких основних переваг:

- вирішується проблема подолання неузгодженості або протиріч між цілями діяльності різних функціональних підрозділів;

- робота виконавців стає багатоплановою, зростає її розмаїтість, що само по собі є визначальним мотиваційним фактором;

- замість надмірно контрольованого виконання завдань працівники здобудуть самостійність щодо прийняття рішень і можливості обрання своїх варіантів досягнення цілей;

- у виконавців з'являється можливість діяти за власною ініціативою і в рамках значно розширених повноважень;

- змінюються вимоги до професійної підготовки працівників: перевага надаватиметься не відвідуванню короткострокових курсів, а здобуттю широкої безперервної професійної освіти;

- змінюються критерії оцінки ефективності роботи, її оплати: від оцінки діяльності до оцінки результату;

- підприємство об'єктивно визнаватиме ефективність роботи персоналу, стимулюватиме його відповідно до отриманого результату;

- відбудеться зміна критеріїв кар'єрного зростання: стан виконання роботи замінить здатність ефективно виконувати роботу;

- відбудуться зміни в переліку функцій менеджерів: переважатимуть тренерські (консультаційні), а не контролюючі;

- організаційна структура оновленого підприємства стане більш плоскою, що сприятиме скороченню значної кількості рівнів управління;

- відбудеться наближення керівництва до безпосереднього контакту з виконавцями та споживачами (клієнтами).

Список використаної літератури

1. Хаммер М. Реінжиніринг корпорации: манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Д. Чампи. – СПб., 2000. – 332 с.

2. Ойхман Е.Г. Реінжиніринг бизнеса: реінжиніринг организаций и информационных технологии / Е.Г. Ойхман, Е.В. Попов. – М.: Финансы и статистика, 1997. – С. 15.

В статье освещены вопросы, касающиеся особенностей формирования системы реінжиніринга бизнес-процессов как составляющих процессоориентированного управления в современных организациях для обеспечения успешной адаптации последних к экстремальным, кризисным ситуациям, изменчивости бизнес-среды.

Ключевые слова: *реінжиніринг, процессоориентированное управление, бизнес-процесс, бизнес-среда.*

The article highlights issues related to features of the formation of business process reengineering as a component management in modern organizations to ensure the successful adaptation to extreme past, crises, volatility business environment.

Key words: *reengineering, management, business process, business environment.*

Надійшло до редакції 08.12.2010

УДК 339.9:339.74

А.А. ЗАДОЯ, доктор экономических наук, профессор, первый проректор
Днепропетровского университета экономики и права имени Альфреда Нобеля

ВАЛЮТНЫЙ ИНДЕКС И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

В статье обоснована необходимость введения в научный оборот категории «валютный индекс» как соотношения рыночного (официального) валютного курса и паритетов покупательной способности. Осуществлен расчет этого показателя для группы стран, выявлены факторы, влияющие на валютный индекс. Предложена методика использования валютного индекса для прогнозирования условий внешнеэкономической деятельности в среднесрочной перспективе.

Ключевые слова: рыночный валютный курс, паритет покупательной способности, валютный индекс, внешнеэкономическая деятельность.

Постановка проблемы. Экономическая наука достаточно много внимания уделяет взаимосвязи валютного курса и динамики основных показателей внешнеэкономической деятельности. Общеизвестными и общепризнанными являются утверждения, что снижающиеся курсы национальных валют стимулируют экспорт, а возрастающие — импорт [1, с. 338–369]. Основным аргументом, объясняющим высокую конкурентоспособность китайских товаров на мировых рынках, стал заниженный курс юаня по отношению к доллару. Проблемы отрицательного сальдо торгового баланса Украины, возникшие в 2008 г., связывают с единовременным повышением курса гривни (май 2008 г.), тогда как надежды в решении внешнеторговых проблем Украины возлагают на снизившийся курс нашей национальной валюты. Однако, на наш взгляд, не все так однозначно и прямолинейно во взаимосвязи этих показателей. Прежде всего, возникает ряд вопросов, требующих дополнительных разъяснений, среди которых особенно необходимо выделить следующие:

— с чем надо сравнивать сложившийся курс национальной валюты, чтобы утверждать о его заниженности или завышенности;

— что оказывает большее влияние на внешнеэкономическую деятельность: абсолютное значение курса или направление его изменений;

— означает ли стабильный валютный курс его нейтральность как фактора внешнеэкономической деятельности.

Целью данной статьи является поиск ответов на эти вопросы на основе анализа паритетов покупательной способности национальных валют.

Изложение основного материала. Традиционно под валютным курсом понимают цену иностранной валюты, выраженную в национальных денежных единицах. Именно в этом значении чаще всего курс валюты употребляется в сочетании с прилагательными «рыночный», «официальный», «плавающий», «фиксированный» и т. д. Прочитав на рекламном щите возле банка, что курс доллара на сегодня составляет 7,98 грн, каждый понимает, что именно по этой цене можно приобрести доллары в данном обменном пункте. Поэтому вполне справедливо такой курс называют рыночным. И хотя он может не совпадать с официальным (объявленным центральным банком), рыночный и официальный валютные курсы имеют общую природу, а поэтому в дальнейших рассуждениях (если не будет специальной оговорки) все разновидности этого валютного курса мы будем называть рыночным.

Вместе с тем, на наш взгляд, совершенно неоправданно из экономического анализа практически исключен курс валюты, рассчитанный на основе па-

ритета покупательной способности. В определенной мере это можно понять, поскольку для большинства развитых стран количественные различия между рыночным валютным курсом и паритетом покупательной способности не являются существенными (отклонения в пределах нескольких процентов). Поэтому при исследовании взаимосвязи валютного курса и внешней торговли это различие игнорируется. Однако для среднеразвитых стран и стран с транзитивной экономикой такое различие достигает нескольких раз, и игнорировать это не оправдано. К таким странам принадлежит и Украина. Следовательно, понимание влияния на внешнеэкономическую деятельность не только рыночного (или официального) валютного курса, но и паритета покупательной способности, имеет огромное теоретическое и практическое значение.

Справедливости ради необходимо заметить, что статистическая отчетность ЕС дает постоянную информацию о паритете покупательной способности по 37 странам. Более того, с 2007 г. действует принятый Европарламентом порядок предоставления информации и расчета паритета покупательной способности [2]. Этому предшествовало проведение целого ряда исследований паритета покупательной способности. Особенно активно эти исследования проводились в 80–90-е гг. XX в. [3; 4; 5]. Вместе с тем, в Украине ни в теоретических исследованиях, ни в практической деятельности этому понятию не уделяется должное внимание.

Нам уже приходилось писать об использовании паритета покупательной способности для оценки условий внешнеэкономической деятельности [6]. В дополнение к сказанному ранее заметим, что процессы формирования рыночного валютного курса и паритета покупательной способности принципиально отличаются друг от друга. Эти основные отличия состоят в следующем:

1. Рыночный курс какой-либо национальной валюты может возникнуть лишь тогда, когда она хотя бы в какой-то мере конвертируема (полностью или

частично). Он формируется как результат координации спроса и предложения соответствующей иностранной валюты. Чаще всего предложение иностранной валюты связывают с ее поступлением из-за рубежа в результате внешнеэкономической деятельности (экспорт продукции и услуг, частные трансферты из-за рубежа, иностранные инвестиции, валютные заимствования). И с этим можно согласиться. Вместе с тем жесткая привязка спроса на валюту только к потребности в ней для осуществления внешнеэкономических операций будет неоправданной. Наряду с использованием иностранной валюты для оплаты импорта, частных переводов за рубеж, заграничных инвестиций значительная ее часть покрывает сугубо внутренние потребности. К ним относятся: использование иностранной валюты в качестве средства сохранения покупательной способности населения; применение ее как платежного средства на внутренних рынках определенных товаров (например, в Украине это вторичный рынок недвижимости и автомобилей); предоставление банками валютных кредитов не для субъектов внешнеэкономической деятельности.

О последнем факторе формирования спроса на иностранную валюту следует сказать особо. На наш взгляд, он обладает огромным потенциалом дестабилизирующего воздействия на валютный рынок, что подтверждается опытом Украины в 2008–2009 гг. Ведь, получив валютный кредит, гражданин тут же производит обмен долларов на гривни для осуществления платежа, например, за приобретение автомобиля. Банк, получив валюту обратно, имеет возможность повторить сделку. Как следствие, в оборот реально поступает гривня, тогда как кредитные обязательства заемщиков зафиксированы в долларах. Когда же наступает время погашения кредита, заемщики предъявляют спрос на такое количество долларов, которого просто нет в обращении. И достаточно хотя бы небольшого сбоя в банковской системе, чтобы возникли серьезные проблемы с погашением валютных обяза-

тельств заемщиков. И это тут же скаывается на рыночном валютном курсе. Поэтому массовое валютное кредитование является нежелательным для неустойчивых банковских систем, какими и представляются системы транзитивных экономик.

2. Паритет покупательной способности может быть определен для любой национальной валюты, независимо от степени ее конвертации, поскольку он никак не связан напрямую с внешнеэкономической деятельностью и спросом или предложением иностранной валюты. Достаточно сопоставить цену определенного набора товаров в различных странах, чтобы можно было определить соотношение покупательной способности их валют. Поэтому паритет покупательной способности зависит от соотношения уровня цен в сопоставляемых странах.

Следует заметить, что паритет покупательной способности, хотя напрямую и не связан с внешнеэкономической деятельностью, во многом определяется условиями внешней торговли. Известно, что в условиях глобализации идет сближение общего уровня цен (некоторые авторы возводят это сближение в ранг экономического закона [7, с. 352]). Однако темпы такого сближения во многом зависят от условий внешней торговли. Особенно быстро сближаются уровни цен в тех странах, которые стали участниками различных интеграционных объединений. Наиболее ярким примером может служить ЕС, где практически в каждой стране после вступления в союз наблюдалось ускорение инфляции, вызванное процессом подтягивания уровня внутренних цен до средне-европейского. Вместе с тем даже в этих условиях различие в уровне цен сохраняется. Если, например, в Люксембурге уровень цен примерно на 30% выше среднеевропейского, то в Болгарии он почти в два раза ниже.

В большинстве же среднеразвитых и слаборазвитых стран существуют барьеры для свободного перемещения товаров, что позволяет сохранять более-менее существенное различие в ценах.

3. Рыночный курс национальной валюты используется для проведения фактических расчетов, является элементом внешнеэкономических контрактов и более-менее известен в каждый данный момент. Он достаточно динамичен и может по несколько раз изменяться в течение одного рабочего дня. Паритет покупательной способности – это величина расчетная, аналитическая, оценочная, которая практически не в реальных контрактах, однако она очень важна при принятии обоснованных управленческих решений. Паритет покупательной способности более консервативен. Он изменяется под воздействием соотношения темпов инфляции в сопоставляемых экономиках.

Из изложенного выше видно, что рыночный валютный курс и паритет покупательной способности не являются жестко связанными величинами. Реальное воздействие на экономику оказывает не абсолютное значение каждого из этих показателей, а именно их соотношение между собой. Для обозначения этого соотношения введем показатель, который уместно назвать *валютным индексом стимулирования внешнеэкономической деятельности* (C_I – currency index):

$$C_I = \frac{MER}{PPP}, \quad (1)$$

где MER – рыночный валютный курс;
 PPP – паритет покупательной способности.

Валютный индекс может иметь достаточно широкую сферу применения:

– с его помощью можно ответить на вопрос о так называемом «завышенном» или «заниженном» рыночном валютном курсе. В западной литературе для обозначения подобной ситуации говорят о недооцененной (**undervalued**) или переоцененной (**overvalued**) валюте [7, с. 363]. Если, например, рыночный курс доллара в Украине значительно превышает его оценку по покупательной способности, то можно утверждать о завышенном рыночном курсе. Собственно говоря, именно такое соотношение служит основанием для американо-китайского

спора относительно заниженности курса китайского юаня по отношению к доллару;

– валютный индекс позволяет пересчитывать экономические показатели для проведения международных сопоставлений. Так, не представляет собой сложности выразить ВВП какой-либо страны в долларах по рыночному (или официальному) курсу, поскольку последний практически всегда известен. Но выражение в одних и тех же единицах (например, в долларах) ВВП различных стран делает их сопоставимыми только для рассмотрения определенного круга проблем. Например, этого достаточно для расчета экспортной и импортной квоты, оценки возможностей погасить внешнюю задолженность и т. п. Но сопоставлять уровень жизни населения на основании этих показателей будет некорректно. Здесь необходим ВВП, выраженный через паритет покупательной способности (GDP_{PPP}), который можно получить, путем умножения ВВП, рассчитанного по рыночному курсу (GDP_{MER}), на валютный индекс:

$$GDP_{PPP} = GDP_{MER} \cdot C_I;$$

– анализируя валютный индекс, можно определить направление воздействия валютного курса на внешнеэкономическую деятельность. Если валютный индекс равен единице, то мотивом внешнеэкономической деятельности не может быть выигрыш от различия в уровне цен, поскольку он адекватно отражен в рыночном валютном курсе и будет теряться при обмене иностранной валюты на национальную. Если валютный индекс больше единицы, то он выступает стимулятором экспортной деятельности; если же меньше единицы – стимулятором импортной деятельно-

сти. Однако надо иметь в виду, что такое общее направление влияния в агрегированном виде не исключает противоположного воздействия по отдельным группам товаров, ведь то или иное соотношение общего уровня цен может сопровождаться противоположным соотношением по отдельным товарам. Влияние валютного индекса на движение капитала противоположно его влиянию на движение товаров и услуг (табл. 1).

Воспользуемся данными сайта ЦРУ [8] для расчета валютного индекса по группе стран. В эту группу вошли европейские страны, а также несколько других стран, наибольших представителей своего региона (Россия, Китай, Япония, Индия, США, Бразилия, Аргентина, Алжир, Египет, Австралия). Валютный индекс рассчитан как отношение валового внутреннего продукта, рассчитанного по официальному валютному курсу в долларах США, к аналогичному показателю, рассчитанному по паритету покупательной способности (табл. 2).

Как видно из табл. 2, валютный индекс колеблется в значительном диапазоне – от 0,63 до 3,25. По нашему мнению, в зависимости от значения валютного индекса страны можно объединять в следующие группы:

- страны с чрезмерно завышенным курсом доллара ($C_I > 2$);
- страны с сильно завышенным курсом доллара ($1,5 < C_I < 2$);
- страны с завышенным курсом доллара ($1,1 < C_I < 1,5$);
- страны с адекватным курсом доллара ($0,9 < C_I < 1,1$);
- страны с заниженным курсом доллара ($0,6 < C_I < 0,9$);
- страны с сильно заниженным курсом доллара ($C_I < 0,6$).

Таблица 1

Направления агрегированного влияния валютного индекса на отдельные виды внешнеэкономической деятельности

Значение валютного индекса	Направление влияния на:			
	экспорт товаров и услуг	импорт товаров и услуг	экспорт капитала	импорт капитала
$C_I < 1$	сдерживающее	стимулирующее	стимулирующее	сдерживающее
$C_I > 1$	стимулирующее	сдерживающее	сдерживающее	стимулирующее

Валютный индекс

Страна	2009			2010		
	GDP_{PPP} млрд дол.	GDP_{MCR} млрд дол.	C_I	GDP_{PPP} млрд дол.	GDP_{MCR} млрд дол.	C_I
Индия	3560	1095	3,25	4046	1430	2,83
Беларусь	116	46	2,52	128,4	52,83	2,43
Египет	471,2	190,2	2,48	500,9	216,8	2,31
Украина	294,3	117,1	2,51	306,3	136,6	2,24
Албания	22,9	11,86	1,93	23,95	11,58	2,07
Сербия	78,36	42,88	1,83	80,65	38,92	2,07
Болгария	90,5	45,3	2,00	91,83	44,84	2,05
Македония	18,77	8,9	2,11	19,46	9,58	2,03
Молдова	10	5,4	1,85	10,6	5,36	1,98
Китай	8789	4814	1,83	9872	5745	1,72
Аргентина	558	304,9	1,83	596	351	1,70
Польша	690	427,9	1,61	721,7	438,9	1,64
Алжир	239,6	136,4	1,76	254,7	159	1,60
Румыния	255,4	162,6	1,57	253,3	158,4	1,60
Литва	54,8	36,4	1,51	56,22	35,73	1,57
Россия	2116	1232	1,72	2229	1477	1,51
Венгрия	184,9	125,7	1,47	190	132,3	1,44
Словакия	115,7	89,33	1,30	121,3	86,26	1,41
Латвия	32,4	24,5	1,32	32,2	23,39	1,38
Чешская Республика	256,6	191,9	1,34	261,5	192,2	1,36
Хорватия	79,21	62,45	1,27	78,52	59,92	1,31
Эстония	24,36	18,26	1,33	24,53	19,22	1,28
Словения	55,84	50,13	1,11	56,81	46,44	1,22
Португалия	233,4	222,4	1,05	247	223,7	1,10
Бразилия	2025	1499	1,35	2194	2024	1,08
Греция	341	342	1,00	321,7	302	1,07
США	14260	14430	0,99	14720	14620	1,01
Испания	1368	1466	0,93	1374	1375	1,00
Великобритания	2149	2224	0,97	2189	2259	0,97
Исландия	12,1	11,92	1,02	11,86	12,77	0,93
Австрия	323,1	378,8	0,85	332,9	366,3	0,91
Германия	2811	3273	0,86	2951	3306	0,89
Голландия	654,9	799	0,82	680,4	770,3	0,88
Италия	1760	2114	0,83	1782	2037	0,87
Бельгия	381	466,9	0,82	394,9	461,3	0,86
Франция	2110	2666	0,79	2160	2555	0,85
Ирландия	176,9	229,4	0,77	174	204,1	0,85
Швеция	333,5	402,4	0,83	354	444,6	0,80
Япония	4137	5108	0,81	4338	5391	0,80
Финляндия	182,6	238,2	0,77	185,4	232	0,80
Люксембург	38,4	47,1	0,82	40,8	53,43	0,78
Австралия	824	930	0,89	889,6	1220	0,73
Норвегия	273,1	373,2	0,73	276,4	413,5	0,67
Дания	198,6	311,9	0,64	204,1	305,5	0,67
Швейцария	317	489,8	0,65	326,9	522,4	0,63

Следует подчеркнуть, что Украина принадлежит к европейским «лидерам» по показателю валютного индекса. Ее опережают только несколько наиболее слаборазвитых стран мира (например, Бенин и Бангладеш), а также некоторые из стран Средней Азии (табл. 3).

Так, в 2010 г. уровень потребительских цен в США повысился на 1,4%, а в Индии – на 11,7%. Тогда коэффициент отставания роста цен в США составил 0,91 (1,014/1,117). За это время курс доллара по отношению к индийской рупии снизился с 48,4 до 46,2 и соста-

Таблица 3

Валютный индекс для стран постсоветского пространства, 2010 г.

Страна	GDP_{PPP} млрд дол.	GDP_{MCR} млрд дол.	C_I	GDP_{PC} тыс. дол.*
Киргизия	11,85	4,44	2,62	2,2
Таджикистан	14,61	5,58	2,62	2
Узбекистан	86,7	37,2	2,33	3,1
Грузия	23,32	11,23	2,08	4,8
Армения	17,27	8,83	1,96	5,8
Азербайджан	90,15	52,17	1,73	11
Казахстан	193,8	129,8	1,49	12,5
Туркмения	36,64	27,96	1,31	7,4

* GDP_{PC} – валовой внутренний продукт в расчете на душу населения, рассчитанный по паритету покупательной способности.

Обращает на себя внимание тот факт, что валютный индекс не является стабильным, а демонстрирует разную направленность изменений в разных странах. Повышенный динамизм валютного индекса можно объяснить тем, что в исследуемом периоде мировая экономика переживала глубокий финансово-экономический кризис. Это привело к существенным сдвигам в показателе официального курса национальной валюты, а также к различиям в темпах роста цен. Например, в наибольшей мере валютный индекс снизился в странах БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай). Для Индии он снизился на 0,42 пункта (с 3,25 до 2,83). Это самое существенное снижение. Хотя даже после него Индия продолжает оставаться лидером по этому показателю среди исследуемой группы стран.

Для анализа факторов, которые определяют динамику валютного индекса, можно воспользоваться следующей формулой:

$$C_{It} = C_{I(t-1)} \cdot \frac{CPI_S}{CPI_D} \cdot \frac{MCR_t}{MCR_{t-1}}, \quad (2)$$

где CPI_S – индекс цен в Соединенных Штатах Америки;

CPI_D – индекс цен в соответствующей стране.

вил 95% показателя предыдущего года (46,2/48,4). На основании этих данных можно определить, как изменится валютный индекс в 2010 г. по сравнению с 2009 г.:

$$C_{It} = 3,25 \cdot 0,91 \cdot 0,95 = 2,81.$$

И хотя значение валютного индекса, полученное расчетным путем, несколько отличается от фактического (это связано с различиями в «корзине товаров» при определении индекса потребительских цен и паритета покупательной способности), отклонение в пределах менее одного процента делает вполне приемлемой предложенную методику расчета как для анализа соотношения факторов изменения валютного индекса, так и для прогнозирования его динамики на среднесрочную перспективу.

Если проанализировать динамику валютного индекса за последние годы для стран Европы, то обнаруживается ряд интересных тенденций (табл. 4). Можно выделить несколько групп стран, для которых характерна своя динамика валютного индекса:

– **устойчивое повышение валютного индекса.** К этой группе относятся, прежде всего, страны еврозоны, а также большинство тех, для кого евро является

ся «якорной» валютой (например, Польша, Албания, Болгария, Сербия и др.) В табл. 4 они выделены жирным курсивом. Сказывается и тот факт, что для ведущих членов ЕС курс доллара все предкризисные годы был заниженным. Сегодня же происходит закономерный процесс сближения официального курса евро по отношению к доллару с соотношением покупательной способности этих валют.

Легко заметить, что при общности направлений изменения валютного индекса для этой группы стран его увеличение имеет разный экономический смысл и разные темпы. Если повышение валютного индекса для стран из нижней части таблицы означает сближение рыночного валютного курса и паритета покупательной способности и происходит практически в том же темпе, что и сни-

Таблица 4

Факторы изменения валютного индекса

Страна	2008			2009			2010		
	<i>C_I</i>	<i>MCR</i>	<i>CPI</i>	<i>C_I</i>	<i>MCR</i>	<i>CPI</i>	<i>C_I</i>	<i>MCR</i>	<i>CPI</i>
Беларусь	1,93	2,1	14,8	2,52	2,79	12,9	2,43	3,02	7,0
Украина	1,89	4,95	25,2	2,51	7,79	15,9	2,24	7,91	9,8
Албания	1,68	79,5	3,4	1,93	95,0	2,2	2,07	106,5	3,4
Сербия	1,59	54,5	6,8	1,83	62,9	8,4	2,07	80,0	4,9
Болгария	1,91	1,31	12,3	2,00	1,40	1,6	2,05	1,51	2,1
Македония	1,92	41,4	8,3	2,11	44,1	-0,8	2,03	47,6	1,5
Молдова	1,79	10,3	12,8	1,85	11,1	-0,1	1,98	12,4	7,3
Польша	1,27	2,3	4,2	1,61	3,12	3,5	1,64	3,07	2,4
Румыния	1,36	2,5	7,8	1,57	3,1	5,6	1,60	3,2	6,0
Литва	1,34	2,32	10,9	1,51	2,47	4,5	1,57	2,66	0,9
Россия	1,35	24,8	14,1	1,72	31,7	11,7	1,51	30,0	6,7
Венгрия	1,26	171	6,1	1,47	202	4,2	1,44	213	4,5
Словакия	1,26	21,5	4,6	1,30	0,72	1,6	1,41	0,77	1,2
Латвия	1,15	0,47	15,4	1,32	0,50	3,5	1,38	0,54	-1,2
Чешская Республика	1,22	17,1	6,3	1,34	19,0	1,0	1,36	19,7	1,6
Хорватия	1,19	4,98	6,1	1,27	5,27	2,4	1,31	5,63	1,3
Эстония	1,19	10,7	10,4	1,33	11,2	-0,1	1,28	12,1	2,4
Словения	1,09	0,68	5,7	1,11	0,72	0,9	1,22	0,77	2,1
Португалия	1,02	0,68	2,6	1,05	0,72	-0,8	1,10	0,77	1,1
Греция	1,34	0,68	4,1	1,00	0,72	1,2	1,07	0,77	4,9
Испания	0,88	0,68	4,1	0,93	0,72	-0,3	1,00	0,77	1,4
Великобритания	0,83	0,53	3,6	0,97	0,63	2,2	0,97	0,65	3,3
Исландия	0,77	0,68	12,7	1,02	0,72	12,0	0,93	0,77	3,3
Австрия	0,80	0,68	3,2	0,85	0,72	0,4	0,91	0,77	1,5
Германия	0,80	0,68	2,7	0,86	0,72	0,3	0,89	0,77	1,0
Голландия	0,77	0,68	2,5	0,82	0,72	1,2	0,88	0,77	1,1
Италия	0,79	0,68	3,4	0,83	0,72	0,8	0,87	0,77	1,4
Бельгия	0,78	0,68	4,5	0,82	0,72	0	0,86	0,77	2,3
Франция	0,74	0,68	2,8	0,79	0,72	0,1	0,85	0,77	1,5
Ирландия	1,13	0,68	4,1	0,77	0,72	-4,5	0,85	0,77	-1,5
Швеция	0,72	6,41	3,5	0,83	7,65	-0,3	0,80	7,5	1,4
Финляндия	0,72	0,68	4,1	0,77	0,72	-1,4	0,80	0,77	1,1
Люксембург	0,72	0,68	3,4	0,82	0,72	0	0,78	0,77	2,1
Норвегия	0,61	5,63	3,8	0,73	6,28	7,1	0,67	6,15	2,4
Дания	0,60	5,02	3,4	0,64	5,36	1,3	0,67	5,77	2,2
Швейцария	0,64	1,08	2,4	0,65	1,09	-0,5	0,63	1,07	0,7

жение курса евро, то для стран из верхней части табл. 4 те же изменения означают увеличение разрыва, связанное с падением курса национальной валюты значительно более высокими темпами, чем рост уровня цен. На наш взгляд, переоценка доллара будет иметь негативные среднесрочные результаты, хотя может принести определенный выигрыш в стимулировании экспорта в краткосрочном периоде;

— **«валютная горка»**. В этой группе стран в 2009 г. произошло повышение валютного индекса, связанное с падением курса национальной валюты, однако уже в 2010 г. направление динамики изменилось. Связано это с ускорением инфляции, что приблизило паритет покупательной способности к рыночному валютному курсу. В эту группу попали как Беларусь, Украина, Россия, так и некоторые наиболее богатые страны Европы: Люксембург, Норвегия, Швейцария. Для последних колебания валютного индекса были незначительными, и связаны они были преимущественно с несовпадением динамики уровня цен;

— **«валютная впадина»**. Под эту категорию подпадают только две страны: Греция и Ирландия, для которых динамика уровня цен очень сильно отличалась от среднеевропейской.

Данные табл. 4 позволяют провести факторный анализ изменений валютного индекса по каждой стране. Хотим подчеркнуть еще раз, что условия внешнеэкономической деятельности определяются не динамикой валютного курса, а именно изменением его соотношения с паритетом покупательной способности. Например, если ориентироваться только на официальный (или рыночный) валютный курс, то можно утверждать, что в Украине в 2010 г. были более благоприятные условия для экспорта, чем в 2009 г., поскольку средний курс доллара по отношению в гривне вырос с 7,79 грн в 2009 г. до 7,91 грн в 2010 г.

Однако, рассчитав валютный индекс, есть все основания утверждать обратное. Ведь валютный курс вырос на 1,5% (выигрыш экспортера), а уровень внутренних цен, по данным сайта ЦРУ,

повысился на 9,8% (проигрыш экспортера). Как следствие, валютный индекс снизился с 2,51 до 2,24.

С помощью разработанной нами методики можно спрогнозировать ситуацию для внешнеэкономической деятельности Украины (как и любой другой страны) на 2011 г. Поскольку согласно прогнозам курс доллара может возрасти до 8,10 грн, а уровень цен повысится примерно на 10%, то, согласно формуле (2), валютный индекс в 2011 г. составит около 2,1, что ниже прошлогоднего показателя. Поэтому ситуация для экспортеров и далее будет ухудшаться, оставаясь в целом лучше, чем в 2008 г.

Выводы. Таким образом, использование показателя валютного индекса позволяет не только более точно оценить влияние валютной составляющей на внешнеторговую деятельность, но и прогнозировать ее динамику на среднесрочную перспективу.

Список использованной литературы

1. International Economics: Theory and Policy (7th Edition) by Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld. — Addison Wesley, Jul 2006. — 680 p.

2. Regulation (EC) No 1445/2007 of the European Parliament and of the Council of 11 Desember 2007 establishing common rules for the provision of basic information on Purchasing Power Parities and for their calculation and dissemination // <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2007:336:0001:0024:EN:PDF>

3. Frenkel Jacob A. The Collapse of Purchasing Power Parities during the 1970s / Jacob A. Frenkel // European Economic Review. — May, 1981.

4. Evans Martin D.D. The Response of Exchange Rates to Permanent and Transitory Shocks under Floating Exchange Rates / Martin D.D. Evans, James R. Lothian // Journal of International Money and Finance. — December, 1993.

5. Davutyany Nurhan Purchasing Power Parity Did Not Collapse during the 1970s / N. Davutyany, J. Pippenger // American Economic Review. — December, 1985.

6. Kholod B. Exchange rate and its impact on foreign economic activity /

B. Kholod, A. Zadoia // Review of General Management. – 2009. – Vol. 10, Is. 2. – P. 18–36.

7. International Economics (7th Edition) by Stephen Husted, Michael Melvin. – Addison Wesley, 2007. – 564 p.

8. Central Intelligence Agency. The World Factbook // <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html#top>

У статті обґрунтовано необхідність введення в науковий обіг категорії «валютний індекс» як співвідношення ринкового (офіційного) валютного курсу та паритету купівельної спроможності. Здійснено розрахунок цього показника для групи країн, виявлені фактори, які впливають на валютний індекс. Запропоновано методику використання валютного індексу для прогнозування умов зовнішньоекономічної діяльності у середньотерміновій перспективі.

Ключові слова: *ринковий валютний курс, паритет купівельної спроможності, валютний індекс, зовнішньоекономічна діяльність.*

In article the need putting into scientific operation of the category «currency index» as correlations market (official) exchange rate and purchasing power parity is motivated. The calculation this index for group of the countries is realized; the factors, which influence on currency index are discovered. The method of the use the currency index for forecasting of the conditions to foreign economic activity in middle-term prospect is offered.

Key words: *market exchange rate, purchasing-power parity, currency index, foreign economic activity.*

Надійшло до редакції 17.02.2011

УДК 339.7

TOMASZ WOŁOWIEC, Ph.D, Professor,
Head of the Department of Economics
Graduate School of Business – National-Louis University

BARRIERS IN THE PROCESS OF HARMONISATION OF PERSONAL INCOME TAXATION IN EU (selected issues)

In the process of furthering EU integration little attention was given to the role of income taxes. Multiple income tax systems exist across the Union and their differentiation negatively impacts the European labour market, investments and savings, inhibiting economic growth. Individual nations have little motivation to harmonise as they can engage in tax rate competition and income taxes are interwoven with social security systems that make any attempts at reform extremely complex and politically unpopular.

Key words: EU integration, tax harmonisation, personal income taxation, tax system differentiation

Introduction

The idea of a single economic and currency area is based on enabling the free flow of goods, capital and people (labour) while subject to a single currency regime. The idea deals effectively with currency risk, trade barriers, assures easy access to the labour market and provides opportunities for investing in all member states. Full economic integration requires consideration of taxes as an important factor in the furthering of integration processes, since EU member states are tax nations, e.g. countries where budgetary incomes come primarily from taxation. EU member state tax systems are strongly diversified, due to individual developmental paths shaped by national history of various lengths, civilisational development, culture, value systems, social and economic policy that also define the state's current financial needs. The harmonisation of direct (income) taxes was not considered as they were seen as not significantly affecting the single internal market. Problems tied to direct taxation became visible as integration proceeded, the EU grew, its citizens began to migrate, multinational enterprises increased in size and scope and their financial flows (capital and profit transfers between headquarters and subsidiaries in different EU countries) became seriously affected.

Because the Euro zone is relatively young and many integrative processes haven't reached their end, we can look for analogies elsewhere: of nations that have a single currency but maintain differentiated tax systems in different parts of the country. Canada and United States are good examples of federal states that have a single currency and where attempts at harmonisation of taxation were unsuccessful [1; 2]. Both countries are experiencing tax rate competition between different states (provinces) and research done on this topic [3] is seen as extremely important for the furthering of harmonisation policies in the European Union as seen in the works of G.R. Zodrow [4]. It is worth mentioning that most works present controversies regarding the possibilities and need for tax system unification as well as positive and negative consequences of tax rate competition and its impact on the behaviour of individuals and firms. Nonetheless, income tax harmonisation is seen to be rather inevitable and should be understood as a natural effect of progressing unification that follows the removal of trade barriers, restrictions to the flow of capital and labour and the acceptance of a single currency. In the theory of a single economic area, virtually no work was done on income taxation, its characteristics and differentiation, variation of tax rates, rules governing tax setting and preferences.

In the theory of a single economic area, virtually no work was done on income taxation, its characteristics and differentiation, variation of tax rates, rules governing tax setting and preferences.

Two major issues should be pointed out about European integration:

1. Union creators assumed that income taxes will be neutral towards integration processes.

2. There will occur a natural convergence of tax systems of nations belonging to the economic and currency union.

A question should be posed: is harmonisation occurring in accordance with a predefined programme (that can be defined as tax system coordination) or is it forced upon nations by the market (understood as «quiet» harmonisation of a paralegal nature) [5]. Although tax rates are set by governmental institutions (national, regional, local), decisions about them are strongly influenced by competitive market forces present in the Union while aggressive tax competition may lead to negative consequences, especially reduced budgetary revenues and those will cause a reduction in the state's ability to complete its tasks (e.g. in the areas of social and economic policies) [6].

1. Differentiation of personal income taxation across the Union

EU member states have to consider the taxpayer's ability to pay (occurring jointly, separately or as selected elements) when creating different components of Personal Income Tax (PIT) policies, which may include:

– Setting a tax-free level of income that is offered to an unemployed spouse or offered for each child being supported by the parents.

– Joint taxation of married couples.

– Specific and unique taxation of family income (France operates family quotient taxation that considers the number of children in the family).

– Constructions that permit the deduction of certain costs incurred while bringing up children or even when supporting the family.

– Size and breadth of tax brackets.

– Systems defining the permissible and deductible expenses.

– Systems of preferences depending on the family's situation.

When analysing tax credits and allowable deductions present in EU member states (as subject-specific credits, deductions from tax and tax base), four main categories can be identified:

1. Compensation-type preferences: equivalency and compensation payouts for used tools, clothing, travel costs, refunding travel-to-work expenditures, etc.

2. Social-type preferences: deductions for social support for foster families, support for foster families, war veterans, victims of crime, handicapped, elderly, etc.

3. Stimulation-type (economic) preferences: aimed at stimulating the taxpayer to engage in specific activities or modifying his behaviours. We can include deductions for housing (development and renovation), preferential treatment of savings, purchasing of stocks and bonds, educating children, professional development, health expenditures and retirement fund investments.

4. Differentiated incomes, for example gambling wins, research grants, rewards for scientific activity, scholarships, contributions towards professional associations, etc.

The personal income tax (PIT) schedule is a complex of different instruments, such as rate structure and various tax advantages. Final tax liability is determined by different factors: pre-tax income (X), tax exempt categories of income (E), tax deductions (D(X)) and tax allowances (A) than can be applied on pre-tax income, the rate schedule (r(Y)) and tax credits (K). Pre-tax income X includes all income components before tax, and thus determines to a great extent tax liabilities. Taxable income Y must be distinguished from pre-tax income. Some income components are part of pre-tax income, but don't have to be declared to the tax authorities, and thus are not included in the concept of taxable income. A further distinction between pre-tax and taxable income arises from the existence of tax allowances and deductions. Tax allowances A are defined as a fixed amount subtracted from pre-tax income. Tax de-

ductions $D(X)$ also reduced taxable income. Contrary to tax allowances, they are not allowances, they are not a fixed amount but their level is a function of pre-tax income. So taxable income $Y = X - E - D(X) - A$. The rate schedule $r(\cdot)$ is then applied to taxable income thus leading us to gross tax liability $T_g = r(Y)$. Finally, we find net (or final) tax liability T_{pit} by reduction gross tax liability T_g with total tax credits K , which may itself be a function of X : $T_{pit} = T_g - K(X)$.

The different tax components of personal income tax system in chosen EU countries present tab. 1.

Tax rates vary between nations, mode of progression, number of tax brackets—Table 2 presents tax levels in EU member states.

Definition of income concepts for UE countries. For each country we have defined the following income concepts [7]:

1. gross or pre-tax income (X), which includes all gross cash benefit payments, gross income from work (salaries, wages, self-employment income), property income, other cash market income and occupational pension income
2. total taxes ($T = T_{pit} + T_{sic} + T_{sth}$)
3. (net) personal income tax liability (T_{pit})
4. other direct taxes (T_{oth})
5. social insurance contributions (T_{sic})
6. net or disposable income ($N = X - T$)
7. exemptions (E)
8. allowances (A)
9. deductions (D)

Table 2

The tax levels in EU member states

Nation	Highest and lowest levels of taxation (in %)	Nr of tax brackets	Taxing incomes of married couples
	2002 / 2009	2002 / 2009	2009
Austria	21-50 / 0(23)-50	4/4	Independent
Belgium	25-55 / 25-50	6/5	Independent
Cyprus	0-30 / 0-30	4/4	Independent
Czech Republic	15-32 / 15	4/1	Independent
Denmark	5,5-59 / 5,5-59	3/1	Independent
Estonia	26(10) / 24(10)	1(2)	Optional
Finland	0-37 / 0-33,5 + 16-20	6/6	Independent
France	9,5-54 / 6,83-48.09	6/6	Joint
Great Britain	10-40 / 10-40	3/3	Independent
Greece	5-42.5 / 0-40	4/4	Independent
Germany	(0) 25-51 / (0) 15-42	4/4	Joint
Holland	32-52 / 34,40-52	3/4	Independent
Hungary	20-38 / 18-38	2/2	Independent
Ireland	22-44 / 20-42	2/2	Optional
Italy	18-45 / 23-39	5/3	Independent
Latvia	33 or 15	1/1	Independent
Lithuania	25 / 25	1/1	Independent
Luxemburg	(0)14-42 / 0-38	16/17	Joint
Malta	0-35 / 0-35	6/6	Joint
Poland	19-40 / 19-40 (18-32)	3/3 (2)	Optional
Portugal	14-40 / 12-40	6/6	Joint
Slovak Rep.	10-38 / 19	4/1	Optional
Slovenia	16-50 / 16-50	5/5	Independent
Spain	15-45 / 15-45	6/5	Optional
Sweden	0-25 / 27-34	3/3	Independent

Source: compiled by Author.

Table 1

The different tax components of personal income tax system in chosen EU countries

	Exemptions	Imputed taxable income	Deductions	Allowances	Credits
Austria	FP: Child benefits; Pregnancy benefit; Maternity allowance; Care benefits; ED: Study allowances; MI: Social assistance; OA: Private pension benefit payments; OS: Unemployment benefits; HO: Housing benefits; CI: Investment Income; PP: Private transfers received,	—	SIC; ER: Cost of earnings and limited expenditures; Part of 'other earnings'	DI: disability; ER: Self-assessment income; agricultural workers	FP: General; Child tax; Lone parent; single earners; OA: pensioner; ER: Commuters'; income tax reduction; wage earners; Progression adjustment Preferential tax of other earnings
Belgium	FP: Child benefit, Birth/adoption allocation; ED: Study allowances; MI: Minimum income; MI & OA: Minimum income for old persons; DI: Allocation for handicapped people; PP: 20% of maintenance payments received.	Imputed rent; 40% of property income	FP: Marital quotient (pos/neg); PP: Maintenance paid (80%); SIC; ER: Professional expenses; RE: Mortgage interest; dwelling allowances;	—	FP: Basic (for single/spouses); Family credits (for children, handicapped, lone parents); OA & OS: Replacement income tax credit; Zero tax for low replacement incomes.
Denmark	FP: Child benefit; Family allowances; Day care subsidies; ED: Study allowances; HO: Housing benefits; DI: Part of disability pensions;	Lump sum income	PP: alimony received for children; SIC; RE: mortgage interest;	—	DI: Disability; PP: Child maintenance; CI: Deficit capital compensation (including mortgage interest)
Finland	FP: Child benefits; Child day care payments; Home care benefits; MI: Social assistance; DI: Military injury compensation HO: Housing benefits; CI: Part of investment Income; PP: Maintenance payments received; ER: Part of self-employment income	—	OA: pension deduction; SIC; ER: work-related expenses; travel expenses; Income losses; for sailors; RE: mortgage interest	—	DI: Disability; PP: Child maintenance; CI: Deficit capital compensation (including mortgage interest)

Table 1

	Exemptions	Imputed taxable income	Deductions	Allowances	Credits
France	FP: Family benefits; Lone parent benefit; MI: Minimum income; Minimum pension; Social aid; DA: Social benefit for dependent elderly; DI: Allocation for handicapped people; Invalidity pension; War pension; CI: Investment income; Property income; PP: Maintenance payments received.	—	FP: Personal deduction; DA: Pensions deductions; SIC: Partly; ER: Professional expenses.	—	ER: Low incomes; various types (imputed)
Germany	FP: Child benefits; ED: Study allowances; MI: Social assistance; DA: Nursing home insurance premier received; OS: Unemployment allowances HO: Housing benefits	—	DA: Civil servant pensions; Old age; Non-earnings part of non-civil servant pensions CI: Investment income; PP: Maintenance payments ER: Expenditures; Professional expenses;	FP: Children; Lone parents	—
Ireland	FP: Child benefits; Maternity contributory benefits; Orphan's contributory benefits; Carer's non-contributory benefits; Family Income Supplement; ED: Study allowances; MI: social minimum; DI: Invalidity and disability contributory benefits; OS: most of unemployment benefits; HO: Housing benefits; PP: Maintenance payments received;	—	OA: Pension contributions	FP: Lone parent; Single/married; widowed; DA: Age; ER: Employee	FP: Children; Household expenditure; DA: private pension contributions PP: permanent health insurance relief RE: Mortgage interest relief
Italy	FP: Family allowances; MI: Social pension; DI: War pension; Disability benefits; OS: Social security benefits from local authorities; CI: 15% of property income; PP: Maintenance payments received;	Imputed cadastral values	SIC: Employee; ER: Expenditures deductions; RE: Owner occupied house deduction	—	FP: Dependent spouse; Children; Lone parents; Other dependants; PP: Insurance; ER: Work-related expenses; RE: Mortgage interest

Table 1

	Exemptions	Imputed taxable income	Deductions	Allowances	Credits
Portugal	FP: Child benefits; Family benefits; ED: Study allowances; MI: Social assistance; Income supplement to ensure minimum income; OS: Unemployment benefits; HO: Housing benefits; CI: investment income; property income; PP: Maintenance payments;	Lump sum income	OA: for pension income; SIC ER: for self-employment income; RE: Housing debt;	—	FP: For tax unit composition
Sweden	FP: Child benefits; ED: University/Study grants; Educational benefits; MI: Social assistance; OA: Non-taxable pension; OS: Sick benefit self-employed; Residual tax free benefits; HO: Housing benefits; CI: Investment income; part of self-employment income PP: Maintenance payments;	—	OA: Pension contributions; PP: Periodic maintenance payments; SIC ER: basic/special deduction; Work-related traveling; New started company	—	CI: Reduction on capital
UK	FP: Child benefit; Family Credit; Attendance allowance; ED: Study allowances; Training allowance MI: Income Support; DI: Disability & incapacity allowances; HO: Housing benefits; CI: Part of investment income; PP: Maintenance payments received;	—	OA: Private pension contributions	FP: Personal; OA: Age-related persona	FP: Married person s; Lone parents OA: Age-related married person; RE: Mortgage interest tax relief (refundable).

FP = Family Policy related; ED = Education; MI = Minimum Income; OA = Old Age; DI = Disability & Invalidity; OS = Other Social benefits;
HO = Housing; CI = Capital Income; PP = Private Provisions & Transfers; SIC = Social Insurance Contributions; ER = Earnings Related; RE = Real Estate; Neg. = Negative

Source: compiled by Author on a base of EUROMOD Working Paper No. EM5/04

10. taxable income (Y), which corresponds to $X - E - A - D$

11. gross tax liability (Tg)

12. credits (K)

For the various income concepts we list in this appendix the income components that are included. Below we present definition of income concepts for chosen UE countries.

Austria:

Gross Income (X)

Total taxes (T) $T = T_{pit} + T_{sic} + T_{oth}$

T_{sic} = self-employed contributions to disability insurance + employee health insurance contributions + self-employed health insurance contributions + employee contributions to pensions insurance + self-employed contributions to pensions insurance + employee contributions to unemployment insurance + employee contributions to housing subsidy + employee compulsory union contributions

T_{oth} = withholding tax on capital income + church tax + other personal taxes and contributions + wealth or national property tax + sub-national (local or regional) taxes

Net income (N) $N = X - T$

Exemptions (E)

– maternity payment; maternity allowance supplement; pregnancy benefit; child benefits; child birth benefit; addition to child benefit for disabled children; provincial family bonus; small children benefit; child care benefit; caring benefit

– study allowances

– social assistance

– 38.5% of private pension benefit payments

– unemployment benefits; unemployment payments

– housing benefits (housing benefits)

– investment income (taxed as part of 'other taxes', i.e. withholding tax on capital income)

– maintenance payments; private transfers received

Allowances (A)

– for disability

– for self-assessment income

– for agricultural workers

Deductions (D)

– for single earners

– cost of earnings; part of 'other earnings'; limited expenditures

– SIC (self-employed contributions to disability insurance; self-employed health insurance contributions; self-employed contributions to pensions insurance; employee SIC)

– Church tax

– Charitable donations

– Exceptional costs

Taxable income (Y)

$Y = X - E - A - D$ (correction of Y, D, A for negative values of Y)

Gross tax liability (Tg) = application of rate schedule before tax credits

Credits (K)

– general; child tax credit; lone parents; Single earners

– pensioners

– Commuters; income tax reduction; wage; progression adjustment

– Preferential tax of other earnings is a negative tax credit (as it increases taxes)

Net personal income tax liability (T_{pit}) = national income tax (is sometimes negative. Some tax credits are refundable in Austria)

France:

Gross Income (X)

Total taxes (T) $T = T_{pit} + T_{sic} + T_{oth}$
 T_{sic} = ail employee social insurance contributions

T_{oth} = sub-national (Local or regional) taxes + other personal taxes and contributions + wealth or national pro party tax + capital income tax

Net income (N) $N = X - T$

Exemptions (E)

– family benefits (allocation familial; family benefit for young children; family benefit for many children; social benefit for special education; social benefit for parental education; support for child care; lone parent benefit; social benefit for lone parents) minimum income; minimum pension; social aid

– social benefit for dependent elderly

– allowance for handicapped persons (means tested); invalidity pension; war pension –

– investment income

– maintenance payments received

– property income

– other (irregular lump sum benefits; other regular primary income; other private transfers received)

Allowances (A)

none

Deductions (D)

– personal deduction

– for pensions

– for professional expenses

– part of SIC: general employee social insurance contributions; css contribution on unemployment and on pensions; special contribution on unemployment income for pensions; contribution on pension income for sickness;

– part of csg-contributions on employment income, on unemployment income, on pensions and on other income

Taxable income (Y)

$Y = X - E - A - D$ (correction Y, D and A, if $Y < 0$)

Gross tax liability (Tg)

Includes both application of the rate schedule as the advantage of the Family Quotient.

Credits (K)

– Tax rebate (decode);

– Tax credit imputed;

– Net personal income tax liability

(T_{pit}) = national income tax

Greece:

Gross Income (X)

Total taxes (T) $T = T_{pit} + T_{sic} + Toth$

T_{sic} = civil servants social contribution + ika employee contributions + farmer's sic + ika pensioner contributions + self-employed contributions

Toth = other personal taxes and contributions + wealth or national property tax + sub-national (local or regional) taxes

Net income (N) $N = X - T$

Exemptions (E)

– Housing benefits

– Study allowances

– other private transfers received

remark: lump sum income is imputed taxable income

Allowances (A)

none

Deductions (D)

– Social Insurance contributions (T_{sic})

– Mortgage interest payments

– Medical expenses deduction

– Private education expenditure deduction

– Rent deduction

Taxable income (Y)

Gross tax liability (Tg) = taxes after application of the rate schedule

Credits (K)

– Household expenditure Private pension contributions Children

Net personal income tax liability (T_{pit}) = national income tax

Ireland:

Gross Income (X)

Total taxes (T) $T = T_{pit} + T_{sic} + Toth$

T_{sic} = general employee social insurance contributions

Toth = other personal taxes and contributions + wealth or national property tax + sub-national (local or regional) taxes

Net income (N) $N = X - T$

Exemptions (E)

– Housing benefits Study allowances

– Maintenance payments received Career's non-contributory benefits

– Child benefits

– Short Term Disabled Contributory Benefits

– Family Income Supplement

– Long Term Invalidity Contributory Benefits

– Unemployed (Non-)contributory Benefits

– Maternity Contributory Benefits

– Orphan's Contributory Benefits

– Social Minimum non-contributory benefits

– Unemployment supplement

other (irregular lump sum benefits; other regular cash payments, deserted wives' non-contributory benefits)

Allowances (A)

– Age

– Lone parent

– Single/married

– Widowed

– Employee

Deductions (D)

– Pension contributions

– imputed Self-Employment Deduction

Taxable income (Y)

$Y = X - E - A - D$

Gross tax liability (Tg)

Credits (K)
 – mortgage interest relief
 – permanent health insurance relief
 Net personal income tax liability (T_{pit})
 = national income tax

Sweden:

Gross income (X)
 Total taxes (T) $T = T_{pit} + T_{sic} + T_{oth}$
 Net income (N) $N = X - T$
 Exemptions (E)
 – Investment income Maintenance
 payments received
 – Child benefits
 – Housing benefits (housing benefits;
 – Housing benefit supplement for
 pensioners)
 – Social assistance
 – other (irregular lump sum benefits;
 other regular cash payments: other regular
 primary income; other private transfers re-
 ceived)
 – Reside. Tax free educational benefits
 – Residual tax free benefits
 – University grants; Study grants for
 high school
 – Sick benefit self-employed (is maybe
 part of self-employment income)
 – Non-taxable pension
 – Part of self-employment income.

Allowances (A)

None

Deductions (D)

– general pension fee (T_{sic})
 – Pension contributions
 – Deduction from income tax base
 – Deduction for new started company
 Deduction for periodic maintenance pay-
 ments
 – Deduction for travel between home
 and work'

Taxable income (Y) $Y = X - E - A - D$

Gross tax liability (T_g) = national in-
 come tax

Credits (K) = tax reduction on capital
 + limitation rule

Net personal income tax liability (T_{pit})
 = net national income tax

When considering the differences pre-
 sented above, we should expect rational in-
 dividuals to pursue tax-benefit-seeking mo-
 bility of labour. In reality the extensive-
 ness of this mobility would be dependent
 not only on «tax wedge» levels (share that

PIT and national insurance consume from
 gross income) but also on level of wages,
 gross income levels, the nature of the la-
 bour market, quality of public services and
 infrastructure. Such rent-seeking tax migra-
 tion would lead to increasing the supply of
 qualified labour in the market of the accept-
 ing country (with a competitive tax system
 and good labour market) while worsening
 the labour market situation in the country
 from which a worker has departed. As a re-
 sult, countries keen to gain valuable work-
 ers could consider setting competitive tax
 rates to lure in new employees who would
 migrate and stay, contributing to national
 economic growth and pay their taxes in the
 accepting state. In this context harmonisa-
 tion would be seen as a process of equalisa-
 tion of life and employment conditions that
 would reduce the need for «tax wedge» ori-
 ented analyses by workers.

2. Theoretical foundations of income tax harmonisation

Inadequacies of tax theories combined
 with a polarisation of opinion maker po-
 sitions concerning personal income taxes
 impact even the microeconomic approach,
 where it should be easy to establish a causal
 link between the tax burden, tax scale and
 the taxpayer's economic situation and re-
 sulting decisions. This is a result of multiple
 interacting factors affecting the taxpayer;
 therefore isolation of the tax factor is dif-
 ficult, if we bypass highly abstract analyses.
 The situation becomes even more compli-
 cated when the subject of analysis becomes
 the impact of a given tax on a specific group
 of taxpayers or of a specific tax on the en-
 tire economy (e.g. automatic stabiliser the-
 ory) [8; 9].

The complexity of tax analysis from
 the perspective of income tax impacting a
 taxpayer and the wider economy increases,
 when we take the analysis beyond the bor-
 ders of a single country. Tax relations be-
 come increasingly complex, and the impact
 of particular income taxation becomes ex-
 tremely difficult to evaluate, quantify. This
 statement can be taken as the explanation
 for existing tax controversies: tax harmoni-
 sation between nations versus the freedom
 to engage in unlimited tax competition.

Both tax rate harmonisation and tax rate competitiveness require additional consideration of:

Impact of PIT rate harmonisation upon the state budget and possible imbalance of public finances (harmonisation worsening national budgets, e.g. through downward integration of tax rates).

Impact of labour mobility upon the nation's economy.

Impact of changes in the tax system, which affect the ratios of: indirect-direct taxes, CIT-PIT, when they are intended to draw in foreign investments.

Economic aims of tax harmonisation may be unachievable due to legal reasons, since a tax is not only an economic category but also a legal one, and its legal side is affected by:

- Relationship between national and Community law, and when considering the supremacy of EU law over national rules, many issues emerge.

- Problems of applying (and in what measures) unlimited tax duty in one country compared to applying unlimited tax duty in one country with a limited duty in the second country and, finally, how to apply unlimited tax duties in both countries.

- How to formulate and agree upon treaties on avoiding double taxation (not only achieving consensus between nations but also following local political patterns, taxation trends).

- Problems in whether to collect the tax in country of residence or non-residence and in what proportions.

3. Legal foundations of harmonisation

The problem of taxing personal incomes and their impact on the free movement of labour and capital was only partially visible to the Union. Below is a list of documents in which the topic of taxing personal income appeared in various contexts and partial manner:

- Neumark Report, 1962;
- EU Commission Memorandum, 1967;
- EU Commission Memorandum, 1969;
- White Book on the Creation of the Common Market, 1985;

- Ruding Report, 1992;
- White Book on integrating associated nations of Central and Eastern Europe with the EU internal market that was approved at the EU Council meeting in Cannes, 1995;
- Code of Conduct for Business Taxation;
- Council Directives in various years covering avoidance of double taxation, taxing savings, dividends, shares and entities operating in various member states.

3.1. Rules regarding the avoidance of double taxation of income and wealth

Tax problems for individuals who change their place of work and residence are not new, especially when we consider the notion of avoiding double taxation of income. Currently, the majority of nations have signed bilateral agreements on avoiding double taxation, based on early work by the OECD that had developed a «model agreement» intended to ease negotiations, with the newest model proposed in 1996. Only the Nordic Treaty [10] between Denmark, Finland, Sweden, Iceland and Norway is not bilateral in nature and should be seen as a precursor of things to come in providing precise multinational solutions. The OECD Convention is still the prime example and has affected the development of similar policies in the Union. It predicts three possibilities for taxing income gained in different nations:

1. Taxing the entire income or wealth created in a different country.
2. Nations share the income from taxation in varying proportions depending on the subject of taxation (dividends, interest on savings, etc).
3. Nations, on whose territory the income or wealth was created cannot tax them (sale of shares, license fees, scholarships).

3.2. Rules regarding capital income tax

The current investor-friendly culture assures that increasing numbers of EU citizens invest their money in multiple companies and expect to gain a profit that is later taxed. The broad rules for taxing dividends and profits from business operations of mul-

tinational businesses are defined by EU directives. Yet, individual countries, have certain freedom in this respect, for example by differing in the way such taxes are collected. Two methods exist: taxing the profits of the company and foregoing taxing shareholders and partners or allowing the company not to pay a tax on the paid-out profit and the tax obligation rests on shareholders and partners. Countries differ in the preferred method.

3.3 Rules regarding taxing profits from savings

Harmonising the taxation of savings residing in bank accounts has focused on preventing any restrictions to the flow of capital between member states that could be imposed by national tax laws. The key to such harmonisation is therefore not to enforce a single tax rate for all states: every state is free to set its own taxes (level, differentiation) and profits from savings can be separated from other personal income and taxed with a separate rate or included in total incomes.

3.4. Taxing individual incomes for those not conducting business activity

The main characteristic of direct taxation is the small extent to which it has been normatively harmonised. Since direct taxes are seen to have less of a negative impact on the operations of the Common Market, therefore work on their harmonisation has begun late and has not progressed as far as the work done on indirect taxes. Nations have been left to define their own internal policies but are required to assure fair treatment to local and international entities. The analysis of individual income taxation in EU states, the direction of its evolution and the future of tax policy allows for the formulation of two arguments: the extensive difficulties of harmonising the construction of personal income tax and a progression of «quiet harmonisation» (paralegal). The arguments presented below confirm the proposed arguments.

EU member state tax systems created since the Second World War, were strongly influenced by the ideas of John Maynard

Keynes who moved away from the notion of tax neutrality and placing specific Para fiscal functions on the tax system. Taxation of personal income is one of the most fundamental techniques for redistributing income, allowing for the realisation of principles of equality and justice and taxing of «pure income» (all three rules are expected of every tax system in the union), and stimulating desirable behaviours in the spheres of production and consumption. As such direct taxes have a much different impact upon the division of income and wealth than indirect taxes. Income taxes possess an «inbuilt stabilising flexibility», e.g. in times of recession they inhibit the fall of global demand and in times of growth, slow down its expansion. Progressive income taxation of individuals leads to a much faster fall in governmental revenues due to a fall in the citizens' income. As such, despite declaring intended tax system neutrality, EU member states allow Para fiscal functions to affect the construction of the PIT framework, which in turn makes harmonisation extremely difficult.

The current belief is that differentiation in setting the rules governing direct taxation poses a small challenge to the functioning of the Common Market. It is based on:

1. Income taxes in their pure form do not stimulate the propensity to save and invest. Income taxes impact both the saved part of income as well as the spent. To stimulate saving and/or spending it is necessary to introduce allowable deductions and tax credits that would be obtainable upon increasing existing savings or investments or undertaking them.

2. Income taxes do not affect the choice of socially beneficial structure of production and selection of factors of production nor the application of technologies that will protect the environment. Achieving these aims requires the application of allowable deductions and tax credits.

3. Income taxes do not affect the choice of socially beneficial structure of consumption. It does not seem possible to introduce appropriate allowable deductions and tax credits that would allow for guiding the expenditure of households.

Harmonisation of income taxes is much more difficult than harmonisation of indirect taxes from the practical, technical and legal perspective and is a result of:

1. When creating the Treaty of Rome it was decided that direct taxes would not have a notable impact on the operations of the internal market, and that approach led to a lack of appropriate regulations, especially in the area of personal income taxes.

2. Income taxes, as forms of direct taxation are an important tool for fiscal policy that affects social and economic activities and it is difficult for politicians to abandon this tool for managing national policies.

3. Directives requiring the formulation of direct tax harmonisation must be agreed upon with a majority vote in the national Assemblies (Parliaments), which leads to a lack of consensus on desired aims, costs and benefits, procedures.

4. Progress in direct tax harmonisation creates an aura of challenges to the tax independence of nations and leads to entrenchment of state and elite positions.

5. EU member states have different rules for remunerating employees, setting incomes from retirement funds and affecting the structure of income-generating costs and expenditures that reduce the tax base.

Despite the lack of Directives to regulate the rules of taxing personal income, the rules are emerging spontaneously and tax burdens are slowly equalising. This process is the result of competition between EU member state tax systems-nations extensively are utilising the construction of the personal income tax to utilise the stimulating functions of the tax system, which in turn impacts the possibilities open to spontaneous PIT harmonisation. Due to the effects of «quiet» paralegal harmonisation, several common PIT characteristics can be found in the EU:

1. Placing subjectivity on the principle of residence. Rules on limited (<183 days), and unlimited (>183 days) tax duty.

2. The dominant concept is of a global tax. Joint taxation of all incomes obtained by the taxpayer from different sources (only the rules regarding capital interests are exempt from being combined with other incomes).

3. The tax is progressive and specific solutions concern different tax rates, types of scales, rules regarding progression and the size of the minimal and maximum rates.

4. Tax burdens are designed to follow inflation through a system of automatic or semi-automatic indexation or through the change of tax brackets.

5. Different regulations are applied to a family income, sale of real estate, assets and investment incomes.

6. In every construction there exists a sum free from taxation and, in varying degrees, considers the minimal level of (biological) existence and costs of obtaining an income.

7. Tax burdens are considerate of, in varying degrees, state of the family and capabilities to pay through a system of rebates and deductions.

8. Multiple rebates and deductions exist that are of a simulative and social character (investment, building and renovation, health, donations).

The analysis of Union laws indicates that personal income tax harmonisation is extremely difficult due to historical, political, social and technical factors. Decisions by the European Court of Justice (ECJ) concern mostly tax deductions by individuals who are not Union residents and the deductions of contributions made to retirement funds operating outside the EU.

Alongside minimal lawmaking at the European level, minimal progress of harmonisation is a result of:

Political factors:

– PIT payers are the largest group in any nation.

– PIT harmonisation is not an important factor in the evolution of the Common Market.

– PIT taxes mainly incomes from work and retirement and the level of taxation does not increase intra-EU migration.

– In EU member states, social support systems are funded from different sources: taxpayer contributions, direct funding from the state and as they form part of the total «tax wedge», their harmonisation will be even more difficult.

– EU member states possess different systems of labour remuneration and shaping

of citizen income levels, different methodologies of designing tax progression.

5. Perspectives for and possible directions of PIT harmonisation in the EU

Harmonisation in general is a difficult challenge, and any debate about harmonising PIT systems brings out major counterarguments:

1. Further loss of sovereignty in national financial policies, which will inhibit the state's ability to affect economic processes and (especially) social ones. Harmonisation of the rules for calculating the basis for taxation and the acceptance of unified rates would mean the transfer of tax-setting prerogatives to a trans-national institution: the EU.

2. Different social models and retirement systems, when combined with varied degrees of PIT integration with retirement contributions, determine various financial needs of the state, therefore harmonisation would have to reach far beyond «mere» PIT systems.

3. Historical, cultural, social factors that have shaped national tax systems enforce claims that path-dependent process will be difficult to reverse.

4. Competitive inequality between taxpayers who operate in one market and those that function in multiple EU member states.

Notwithstanding abovementioned criticisms, the following predictions can be made regarding income tax (primarily PIT) harmonisation across the European Union:

1. Harmonisation of direct taxes is unavoidable, but it will be a long-term process and will affect CIT before PIT [11] (reducing complexity of trans-border business operations will be a priority compared to easing the life of individual taxpayers).

2. The current process of direct tax harmonisation is in an early stage of progress due to existing extensive national variations. Forces promoting reform are more economic and include the unified market, common currency, need to increase competitiveness.

3. At the very least, it is crucial to assure the enforcement and optimisation of regulations covering the avoidance of dou-

ble taxation, both personal (PIT) and business (CIT). The need for speedy resolutions stems from the growth and expansion of trans-border economic activity and the removal of barriers to the movement of labour which complicates proper income taxation (calculation and collection) [12].

4. PIT harmonisation should focus on achieving intergovernmental agreement on calculating the tax base, to avoid distortions in the real tax rate (tax brackets). The concept of taxable income is a result of local costs of generating the income, rebates and deductions and the current methods of setting them differ in each country.

5. When discussing PIT harmonisation it is important to remember about the integration of this tax with social security contributions, as both contribute to the burden placed on labour. They are complementary and form the «tax wedge» (the difference between the gross labour costs to the employer and the net income for the employee) and are important for businesses when considering the costs-versus-reward of creating new employment opportunities (positions).

6. A controversial issue is the competitive lowering of PIT rates, and nations intent on lowering («dumping») their effective tax rates ought to consider the impact of those actions on the wider Union, especially from the perspective of affecting competitive equilibriums.

7. It is important to approach with caution the concepts regarding the removal of the capital gains tax since this would promote speculative activity (due to resulting high profits), while discriminating against labour incomes and profits from (more laborious, productive and long-term) economic activity.

8. It is difficult to expect that the EU will evolve into a federal state, but only such a structure would give the Union the right to set and collect taxes. The, tax policies would be formulated and implemented in a top-down manner that would allow for the implementation of a uniform (harmonised) tax system.

9. A question emerges regarding the future possibilities for the income tax becoming a «European tax» and whether such

an idea is realistic. The debate about setting a European tax started with the underlining of the weaknesses of available financial resources and defining the new model of EU budget revenues. When considering the PIT, the Commission proposed three possible ways of establishing the PIT as a European tax: poll tax, percentage of national PIT revenues or separate EUPIT (two tax declarations: national and EU).

References

1. Baldwin, R., Krugman, P., 2004, «Agglomeration, Integration and Tax Harmonisation», *European Economic Review* 2004, no. 48, p. 1–23.
2. Mintz, J., 2004, «Corporate Tax Harmonization in Europe: It's All About Compliance», *International Tax and Public Finance* 2004, No. 11, p. 221–234.
3. Oates, W.E., 2001, «Fiscal Competition or Harmonization? Some Reflections», *National Tax Journal* 2001, No. 54, p. 507–512.
4. Zodrow, G. R., 2003, «Tax Competition and Tax Coordination in the European Union», *International Tax and Public Finance* 2003, No. 10, p. 651–671.
5. PFSL, 2008, «Koordynacja czy harmonizacja – przyszłość podatków w Unii Europejskiej», *Polskie Forum Strategii Lizbońskiej*, Gdańsk, p. 9-23 i 77-87.
6. PFSL, *ibid.*; Davidson, S., 2007, «Tax Competition. Much To Do About Very Little», *The Centre for Independent Studies Policy Monograph No. 78/2007*.
7. By G. Verbist, *EROMOD Working Paper Series No. EM5/04*, October 2004.
8. Carroll, R., Holtz-Eakin, D., (et al), 2000, «Personal Income Taxes and the growth of small firms», *NBER, Working Paper No. 7980/2000*.
9. Meghir, C., Philips, D., 2008, «Labour supply and taxes», *The Institute for Fiscal Studies, Working Paper No. 4/2008*.
10. Nordic Treaty, *EFTA Bulletin*, April 1970, No. 3, Vol. XI.
11. Kopits, G., (ed), 1992, «Tax harmonization in the European Community: policy issues and analysis», *IMF Occasional Paper, No. 94/1992*.
12. Bolkstein, F., 2002, «Toward an Internal market without tax obstacles», *Speech at European Commission on company taxation in the EU, Brussels, 29 April 2002*.

У процесі подальшої інтеграції до ЄС недостатньо уваги приділяється ролі податків на доходи. Численні системи оподаткування доходів та їх диференціація негативно позначаються на європейському ринку праці, інвестиціях та заощадженнях, стримують економічне зростання. Окремі країни мають слабку мотивацію для узгодження своїх можливостей з конкуренції у галузі ставок оподаткування та оподаткування доходів у поєднанні із системами соціального захисту, що робить будь-які спроби реформування вкрай складними та політично непопулярними.

Ключові слова: європейська інтеграція, податкова гармонізація, оподаткування особистих доходів, диференціація системи оподаткування.

В процессе дальнейшей интеграции в ЕС недостаточное внимание уделяется роли налогов на доходы. Многочисленность систем налогообложения доходов и их дифференциация негативно сказывается на европейском рынке труда, инвестициях и сбережениях, сдерживает экономический рост. Отдельные страны имеют незначительную мотивацию для согласования своих возможностей по конкуренции в области налоговых ставок и налогообложения доходов в сочетании с системами социальной безопасности, что делает любые попытки реформирования крайне сложными и политически непопулярными.

Ключевые слова: европейская интеграция, налоговая гармонизация, налогообложение персональных доходов, дифференциация налоговой системы.

Надійшло до редакції 17.02.2011

УДК 339.9

І.В. ТАРАНЕНКО, кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри
Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля

К.В. НАЗАРЕНКО, аспірант
Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля

СВІТОВИЙ ДОСВІД ВЕНЧУРНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ

Розглянуто джерела та форми фінансування інноваційної діяльності підприємств. Досліджено особливості венчурного фінансування як складової механізму інноваційно-інвестиційної взаємодії суб'єктів господарювання. Здійснено узагальнення світового досвіду венчурного бізнесу, визначено особливості та проблеми розвитку венчурного фінансування в Україні.

Ключові слова: *інвестиції, інноваційна діяльність, венчурне фінансування, венчурний фонд.*

Вступ. Початок третього тисячоліття ознаменувався формуванням нового економічного середовища, що базується на знаннях. Готовність країни сприйняти цей виклик часу визначається її спроможністю до створення нових знань і втілення їх у життя, тобто до інноваційного розвитку.

Інноваційний процес стає інституційно оформленим мережевим інтегрованим процесом, в який поступово запроваджується комплексний підхід, який базується на необхідності інноваційного партнерства державного та приватного секторів, науки та виробництва, на визнанні ефективності альтернативних джерел фінансування. Пильна увага приділяється механізмам, що дозволяють створювати, розповсюджувати та використовувати всі типи знань в умовах глобалізованого суспільства. До таких механізмів слід віднести міжнародне співробітництво у вищій освіті та науково-технічній сфері, інтегровану взаємодію «університети – виробництво», венчурне інвестування, державно-приватне партнерство у фінансовому забезпеченні інноваційної діяльності. Для вдосконалення фінансового забезпечення інноваційних процесів Україні потрібні нові альтернативні джерела інвестиційних ресурсів. У розвинутих країнах

одним з важливих напрямків підтримки середнього та малого інноваційного підприємництва, фінансування науково-дослідних робіт є венчурне фінансування.

Метою дослідження є виявлення особливостей венчурного фінансування як складової механізму інноваційно-інвестиційної взаємодії суб'єктів господарювання, узагальнення світового досвіду венчурного бізнесу, визначення особливостей та проблем розвитку венчурного фінансування в Україні. Дослідження ґрунтується на статистичному, аналітичному, системному методах.

Аналіз досліджень та публікацій. Теоретичні засади та практичні аспекти венчурного бізнесу вивчаються українськими та російськими фахівцями, серед яких І. Баранецький, І. Горшунова, А. Дагаєв, Т. Кальна-Дубінюк, О. Кальченко, А. Кругляк, А. Лукашов, Д. Подкоритова, В. Чабан, А. Шевцов, В. Яценко. Названі вчені досліджують сутність венчурного інвестування, економічну природу венчурного капіталу, особливості та перспективи розвитку венчурного підприємництва в країнах світу та зокрема в Україні. Дослідження розмірів венчурних інвестицій, здійснюваних в розвинутих країнах, мереж та структури венчурних фондів в Європі

та США, особливості розвитку в Україні здійснено в аналітичних звітах Української асоціації інвестиційного бізнесу (УАІБ) [1], Європейської мережі бізнес-ангелів (ЕВАН) [2].

Виклад основного матеріалу. Формування інноваційної економіки відбувається на національному, регіональному, світовому, глобальному рівнях, через комерціалізацію результатів НДДКР та реалізацію моделей інноваційного розвитку суб'єктами світового господарства.

Комерціалізація результатів НДДКР відбувається, перш за все, через ринкові механізми конкуренції та підприємництва, які виконують функцію добору та запровадження у виробничий процес інноваційних розробок, що відповідають вимогам та потребам певної стадії інноваційного розвитку країни. Особливого значення набуває маркетингова функція, яку виконує підприємець у конкурентному середовищі, а саме створення попиту (формування нового ринку) для тієї або іншої інноваційної розробки та виведення розробок на ринок з використанням адекватної маркетингової стратегії.

Інноваційний процес охоплює весь процес відтворення інновації – від генерації знання до його втілення в інноваційних продуктах, визначених ринком та / або суспільством. Відповідно, інститути, які забезпечують інноваційний процес, виступають та сприймаються суспільством як центральна частина не тільки національної інноваційної системи, але й національної економічної системи в цілому [3]. В результаті у сфері науки та техніки має місце поєднання інтересів

держави, організацій (наукових установ, навчальних закладів, інфраструктурних установ) та зайнятих у них працівників, про що свідчать дані про фінансову та кадрову забезпеченість НДДКР в окремих країнах світу (табл. 1).

Будь-який інноваційний процес, незалежно від його структури (лінійна, нелінійна), має три базові складові: винахід – комерціалізація – інновація. Остання не існує без комерціалізації, а відповідно, постає питання про джерела фінансування інноваційної діяльності на стадії запровадження розробки в практичну діяльність за допомогою ринкових механізмів. За допомогою схеми, наведеної на рис. 1, автори узагальнили найбільш поширені джерела та форми фінансування інноваційної діяльності підприємств.

Виділяють такі джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств:

1. Власні кошти. Підприємства можуть використати для фінансування інноваційної діяльності свої кошти, а саме: накопичений (реінвестований) прибуток, накопичення амортизаційного фонду та поточні амортизаційні відрахування, резервний фонд, власний капітал у вигляді статутного фонду. Фінансування НДДКР та інноваційних проектів за рахунок власних коштів здійснюють, як правило, великі виробничі підприємства (компанії).

2. Позикові кошти виступають у формі бюджетних, комерційних, банківських кредитів. Комерційні банки кредитують інноваційні проекти, що мають реальні терміни окупності, за умо-

Таблиця 1

Фінансова та кадрова забезпеченість НДДКР в окремих країнах [10]

Країна	Фінансування НДДКР			Кількість дослідників, чол.	Витрати на одного дослідника, тис. дол.
	Усього, млн дол.	Бізнес, %	Держава, %		
США	284584,3	63,1	31,2	1 261 227	225,64
Японія	114 009,1	74,5	17,7	675 330	168,82
Німеччина	57 065,3	66,1	31,1	264 721	215,57
Китай	84 618,3	60,1	29,9	862 108	98,15
Південна Корея	24 379,1	74,0	23,9	151 254	161,18
Росія	16 926,4	30,8	59,6	487477	34,72

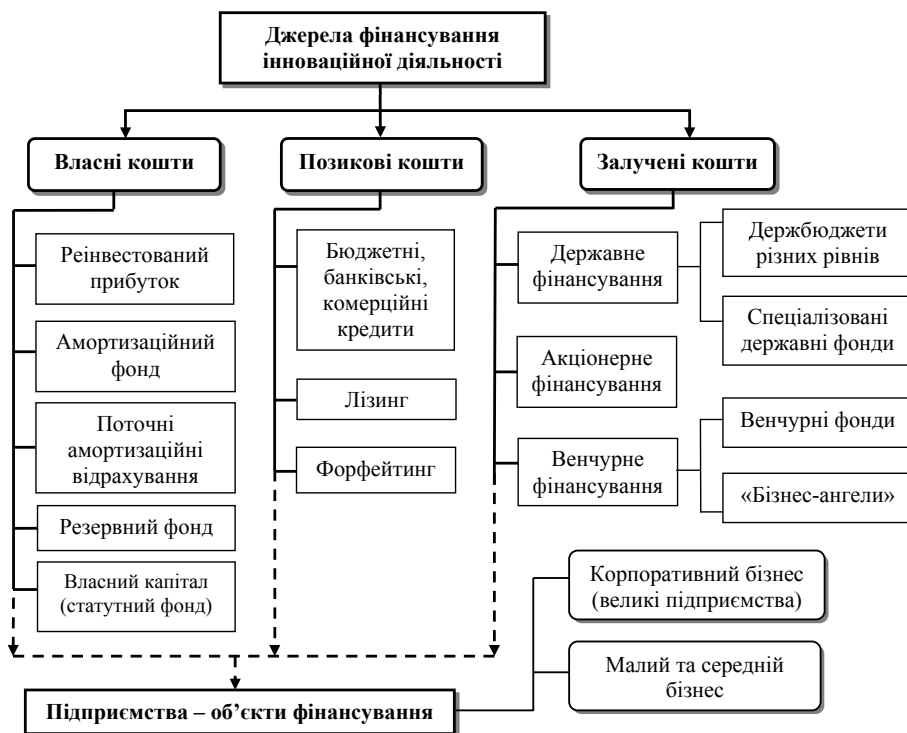


Рис. 1. Джерела фінансування інноваційної діяльності

ви низького ризику, гарантованості повернення грошових коштів на визначених умовах, забезпечення значного приросту інвестованого капіталу.

Український банк реконструкції та розвитку (УБРР), мажоритарним засновником якого (з володінням 99,99% статутного капіталу) є Державна інноваційна фінансово-кредитна установа (ДІФКУ), та головною сферою діяльності якого є довгострокове кредитування інноваційних проектів, проголошує своїми цільовими групами клієнтів представників малого, середнього та корпоративного бізнесу. Реально ж кредити надаються переважно великим компаніям. Для підприємств середнього та особливо малого бізнесу, перш за все тих, що тільки почали свою діяльність, доступ до позикових коштів практично закритий.

До позикових джерел відносять такі форми фінансування інноваційної діяльності, як лізинг та форфейтинг [4].

3. Залучені кошти: державне фінансування, акціонерне фінансування, венчурне фінансування. За рахунок

держбюджетів різних рівнів та спеціалізованих державних фондів (прикладом є ДІФКУ, створена у 2000 р. як правонаступник Державного інноваційного фонду) фінансуються пріоритетні напрями інноваційної діяльності.

Акціонерне фінансування, яке здійснюють підприємства організаційно-правової форми закритих або відкритих акціонерних товариств, дозволяє акумулювати значні фінансові ресурси шляхом розміщення акцій серед інвесторів для здійснення перспективних інноваційних проектів.

Одним з доступних джерел фінансування інноваційної діяльності малих та середніх підприємств є венчурне фінансування. Венчурні фонди здійснюють інвестиції в цінні папери або підприємства з високим ступенем ризику, очікуючи надзвичайно високого прибутку. Звичайно, такі вкладення здійснюються у сфері новітніх наукових розробок, високих технологій. Відомий венчурний капіталіст Тім Дрейпер відзначив: «Венчурний бізнес – це коли інвестуються 10 компаній, з них половина

стає банкрутами, у трьох інвестиції повертаються, одна дає 10-разове зростання, й у ще одній компанії прибуток у 100 разів перевищує вкладення» [11].

Венчурне фінансування докорінно відрізняється від банківського і має певні переваги: не потребує щорічних виплат за відсотками, ліквідної застави, а також інвестор не вимагає страхувати свої ризики, при цьому активно допомагає новій фірмі порадами, досвідом і діловими зв'язками.

Брак фінансування суттєво гальмує інноваційну діяльність малого та середнього бізнесу в Україні. За даними досліджень, проведених Державним комітетом статистики України, із майже десяти тисяч опитаних, 85% керівників підприємств відповіли, що не проводять інноваційні процеси на підприємстві у зв'язку з відсутністю відповідних фінансових можливостей, а також називали інші причини, такі як великі фінансові витрати – 40,3%, високі кредитні ставки – 38,7%, відсутність коштів замовника – 39,8% [6].

У Західній Європі венчурний бізнес почав активно розвиватися на початку 80-х років ХХ ст. Використання попереднього досвіду розвитку венчурного бізнесу в США дозволило європейським компаніям уникнути значних помилок і адаптувати до нових умов відпрацьовані фінансові та управлінські технології.

Порівняльний аналіз цільового спрямування венчурних інвестицій у загальному обсязі європейських прямих інвестицій показав, що вкладення в ранні стадії становлять 7,4 проти 5,7% у США, у стадію розширення – 35 проти 8,6%, у пізні стадії – 8 проти 4,4%. Таким чином, на сьогоднішній день європейський венчурний бізнес навіть більшою мірою, ніж американський, орієнтований на реальну підтримку й розвиток середніх та малих підприємств, особливо на стадії розширення [5].

Основні етапи розвитку європейського венчурного бізнесу багато в чому повторюють американський досвід. Утворення в 1983 р. European Private Equity and Venture Capital Association

(EVCA) було спільною ініціативою представників венчурної індустрії та Європейської комісії. Асоціація поєднує більше 500 активних учасників венчурного бізнесу з більш ніж 30 країн. Основними стратегічними завданнями асоціації є: залучення інституціональних інвесторів до участі у венчурному інвестуванні, представлення інтересів своїх членів та інших учасників венчурної індустрії в європейських структурах, розробка ефективних стратегій і механізмів інвестування венчурного капіталу [5].

Європейське співтовариство приділяє серйозну увагу підтримці становлення й розвитку венчурного бізнесу в країнах Центральної та Східної Європи, а також в державах – колишніх республіках СРСР. За участю Європейського банку реконструкції та розвитку та European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA) [13] розгорнуті відповідні масштабні програми.

На відміну від США, європейські венчурні фонди більше диверсифіковані й розміщують інвестиції практично в усі сектори економіки. В останні роки відбувається переорієнтація європейських венчурних інвестицій у технологічний сектор, що є загальносвітовою тенденцією для розвинених країн.

Частка пенсійних фондів і страхових компаній у венчурному капіталі Європи становить до 35% усіх інвестицій. Прикладом участі держави у венчурному інвестуванні можуть служити фонди, створювані за істотної участі (до 40%) держави: Sitra (Фінляндія), UK High Technology Fund (Великобританія); фонди, створені за участю KFW (Німеччина) [7].

Одним зі способів урядового фінансування є надання коштів приватним венчурним фірмам, які безпосередньо фінансують невеликі компанії. У Фінляндії в 1994 р. було створено повністю належний державі фонд Suomen Teollisuus-Sijoitus OY. Уряди різних країн також створюють власні венчурні фонди для прямого інвестування в невеликі компанії. Стратегія придбання пакетів акцій технологічно орієнтованих компаній, розроблена Інвестицій-

ною компанією Фландрії (GIMV), створеною в 1980 р., виявилася привабливою й результативною для приватного капіталу [8]. Державні або змішані інноваційні інвестиційні фонди створені в Австрії, Німеччині з метою фінансування фірм-«новачків».

Європейський інвестиційний фонд, створений в 1994 р. за фінансової підтримки Європейської комісії, інвестує засоби в акції малих і середніх підприємств, що володіють потенціалом високого зростання. Позички, які пропонують уряди Данії, Нідерландів, Швеції надаються часто на більш привабливих умовах, ніж приватні кредити. Вони можуть мати більш низькі процентні ставки або тривалі періоди повернення, або навіть бути безповоротними.

Останнім часом значний розвиток венчурна індустрія одержала не тільки в європейських країнах, але й у Японії, Китаї, Республіці Корея, Сінгапурі, Ізраїлі, Австралії, Чилі, Мексиці.

У табл. 2 наведено обсяги та динаміку венчурних інвестицій, здійснюваних в інноваційно активних країнах світу.

Лідером за обсягами венчурних інвестицій є США, в той час як найвищу динаміку приросту венчурних інвестицій демонструють Ізраїль, Китай, Швеція. Переважну частку інвестицій у високотехнологічні галузі здійснюють США (85% від загального обсягу), Ізраїль (66%), Тайвань (65%).

Дані, наведені в табл. 3, свідчать про те, що венчурний капітал інтенсивно використовується не тільки на початковій стадії життєвого циклу розвитку інноваційного бізнесу, але й на стадіях поширення та зрілості. Так, на фінансування стадії розширення інноваційного бізнесу спрямовано 54% від загального обсягу венчурного капіталу США, 51% – Іспанії, більш ніж 40% – Німеччини, Японії, Сінгапура, Китаю, Тайваня, Індії. Венчурні інвестиції на пізній стадії розвитку інноваційно активних підприємств переважають у Великій Британії, Швеції.

Ринок венчурного капіталу в Україні становить близько 400 млн дол. (потенційний його обсяг за даними деяких компаній сягає 800 млрд дол.) [11]. Знач-

Таблиця 2

Венчурні інвестиції, здійснювані в країнах світу [5]

Країна	Величина венчурного портфеля за 2000 р. \$ млрд	Середньорічні темпи зростання венчурного портфеля за 2006 р., %	Щорічні венчурні інвестиції як % від ВВП	Відсоток щорічних інвестицій, на різних стадіях розвитку компанії			Інвестиції у високотехнологічні галузі, %	Інвестиції у низькотехнологічні та нетехнологічні галузі, %
				Початкова стадія	Розширення	Пізня стадія		
США	192,164	29	2,13	23,00	54,00	23,00	85,00	15,00
Велика Британія	33,078	17	2,56	12,00	34,00	54,00	23,00	77,00
Франція	19,818	20	1,13	22,00	36,00	43,00	44,00	56,00
Німеччина	15,132	20	0,56	35,00	45,00	20,00	37,00	63,00
Японія	11,420	6	0,20	19,00	44,00	37,00	36,00	64,00
Гонконг (Китай)	9,027	24	5,48	26,00	35,00	39,00	37,00	63,00
Південна Корея	7,312	24	1,18	28,00	38,00	34,00	41,00	59,00
Італія	6,327	20	0,53	18,00	33,00	49,00	28,00	72,00
Швеція	4,843	37	1,75	10,00	15,00	76,00	19,00	81,00
Ізраїль	4,614	50	4,34	51,00	36,00	13,00	66,00	34,00
Сінгапур	4,484	27	3,95	30,00	44,00	26,00	43,00	47,00
Китай	4,051	38	0,39	43,00	43,00	14,00	30,00	70,00
Тайвань	3,525	32	1,29	33,00	42,00	25,00	65,00	36,00
Іспанія	2,784	23	0,40	18,00	51,00	32,00	29,00	71,00
Індія	1,618	47	0,35	49,00	42,00	9,00	53,00	47,00

на кількість венчурних фондів, що працюють в Україні, створені або безпосередньо міжнародними організаціями, такими як ЄБРР, або в рамках міжурядових угод. На українському ринку діють: найбільший на сьогодні Western NIS Enterprise Fund з початковим капіталом \$150 млн, наданим урядом США; Black Sea Fund, що входить до складу компанії з управління активами Global Finance із загальним капіталом близько \$60 млн; фонд «Україна», що працює під егідою австрійського CA IB Securities (Ukraine), і вже інвестував на загальну суму близько \$10 млн; компанія Euroventures Ukraine (капіталізація – \$30 млн), засновником якої є Європейський банк реконструкції і розвитку. ЄБРР ретельно контролює процес добору об'єктів інвестування, залучаючи провідні аудиторсько-консалтингові фірми [12]. Своїх представників в Україні мають Commercial Capital Enterprise, Foyal Assets Management, Ladenburg Thalmann Ukraine Ltd., NCH Advisors та ін.

Поняття венчурного фонду в Україні відрізняється від загальноприйнятого: перш за все, це специфічний інститут спільного інвестування (ІСІ), а саме – недиверсифікований ІСІ закритого типу, який здійснює виключно приватне розміщення цінних паперів власного випуску та активи якого більш ніж на 50% складаються з корпоратив-

них прав та цінних паперів, що не допущені до торгів на фондовій біржі або у торговельно-інформаційній системі [9].

Основними сферами венчурного інвестування в Україні є будівництво, торгівля, готельний і туристичний бізнес, переробка сільгосппродукції, страхування, інформатизація. Яскраво вираженою є схильність до реалізації середньоризикових інвестиційних проектів з використанням операцій з фінансовими активами та нерухомістю [8, 11], тоді як орієнтація на інноваційні проекти не притаманна венчурному капіталу.

Станом на 1 жовтня 2009 року в Україні діяло 968 інститутів спільного інвестування (ІСІ), що досягли нормативів, із них 730 (75,4%) – венчурні фонди. Загальний обсяг активів венчурних фондів в Україні на початок 2009 р. складав 58,7 млрд грн (рис. 2).

Основними споживачами інвестицій венчурних фондів були компанії зі сфер промисловості, споживчих товарів та змішаної галузі.

Детальна характеристика та ознаки окремих видів венчурних фондів (інститутів спільного інвестування) надана в [9]. За даними Української асоціації інвестиційного бізнесу (УАІБ), станом на 28 січня 2011 р. в Україні зареєстровано вже 1174 венчурні фонди (інститути спільного інвестування) [1].

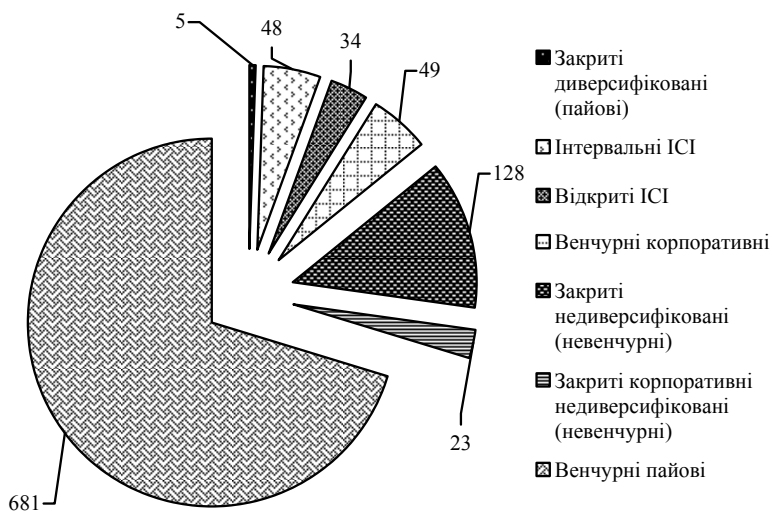


Рис. 2. Структура венчурних фондів в Україні станом на 1 жовтня 2009 р. [9]

Експерти та фахівці з проблем інноваційно-інвестиційної діяльності називають широкий ряд організаційних, економічних та правових проблем венчурного інвестування інноваційної діяльності в Україні. Узагальнення результатів досліджень дозволяє виділити основні фактори, що стримують розвиток венчурного інвестування в Україні:

- недосконалість інституційного забезпечення венчурного бізнесу;

- недосконалість нормативно-правової бази для розвитку інноваційної діяльності на основі венчурного фінансування;

- недостатня розробка методів і механізмів управління ризиками венчурного інвестування та захисту прав венчурного інвестора;

- недостатня розвиненість фондового ринку, складнощі визначення ринкової вартості акцій інноваційних підприємств;

- недосконалість джерел формування венчурних фондів, зокрема в частині заборони на інвестування до венчурних фондів для страхових компаній, пенсійних фондів, а також недостатня участь банків у інвестуванні до венчурних фондів;

- ускладненість правового режиму комерціалізації інтелектуальної власності, зокрема створеної за рахунок коштів державного бюджету;

- недосконалість інституту захисту прав інтелектуальної власності;

- низька інформаційна безпека щодо захисту інтелектуальної власності на всіх етапах інноваційного процесу;

- брак кваліфікованих фахівців – менеджерів з управління венчурними підприємствами і проектами та кваліфікованого консалтингу в цій сфері.

Висновки. Враховуючи те, що Україна переходить на інвестиційну модель розвитку, сьогодні набирає особливого значення регулювання інвестиційного процесу в Україні. Тому стає необхідністю дослідження та вивчення досвіду ефективного впровадження інноваційно-венчурної діяльності таких країн, як США, Японія, Росія, а та-

кож країни Західної Європи. Адже венчурний капітал, у тому вигляді, в якому він функціонує в більшості високорозвинутих держав світу, в Україні законодавчо та теоретично не визначений і на належному рівні не сформувався. Особливу увагу необхідно приділити інституційному забезпеченню, а також нормативно-правовому регулюванню венчурного фінансування, яке б стимулювало спрямування венчурних інвестицій на підтримку перспективних інноваційних проектів, стимулювало залучення до фінансування венчурного бізнесу українських банків, дозволило інвестування у венчурні фонди інституціональних структур – пенсійних фондів та страхових компаній, сприяло захисту прав венчурного інвестора.

Окремим перспективним напрямом має стати створення венчурних фондів у рамках державно-приватного партнерства.

Список використаної літератури

1. Офіційний сайт. Українська Асоціація Інвестиційного Бізнесу (УАІБ) // <http://www.uaib.com.ua/>

2. European Business Angel Network – Activity Report 2009 / EBAN, Europe, 2009. – 36 p.

3. Марьяненко В.П. О проблеме «системности» современной национальной инновационной системы России / В.П. Марьяненко // ftp://lib.herzen.spb.ru/text/marianenko_10_64_114_126.pdf.

4. Василевская И.В. Инновационный менеджмент: учебное пособие. Изд. 2. / И.В. Василевская. – М.: РИОР, 2005. – 96 с.

5. Лукашов А.В. Венчурное финансирование / А.В. Лукашов // Управление корпоративными финансами. – 2006. – № 2.

6. Держкомстат України // <http://ukrstat.gov.ua>

7. Шевцов А. Развитие венчурного предпринимательства в Украине: проблемы та шляхи їх розв'язання / А. Шевцов, Р. Боднарчук, О. Гриненко // Національний інститут стратегічних досліджень. Аналітичні записки щодо про-

блем і подій суспільного розвитку. – 2009. – Вип. 6.

8. Кальченко О.М. Венчурний бізнес: зарубіжний та вітчизняний досвід / О.М. Кальченко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – Чернігів: ЧДТУ, 2009. – № 35.

9. FimCapital. Фінанси Інвестиції Менеджмент. Класифікація ICI за видами // <http://www.fimcapital.com.ua/informacia/isi/klasifikacia-za-vydamy>

10. OECD Science, Technology and Industry: Scoreboard 2005. OECD Publications, 2005.

11. Кальна-Дубінюк Т.П. Основні аспекти впровадження венчурного підприємництва / Т.П. Кальна-Дубінюк, О.А. Причепя // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2009. – Вип. 142. – Ч. 1.

12. Офіційний сайт. European Bank for Reconstruction and Development // <http://www.ebrd.com/pages/homepage.shtml>

13. Офіційний сайт. European Private Equity and Venture Capital Association // <http://www.evca.eu/>

Рассмотрены источники и формы финансирования инновационной деятельности предприятий. Исследованы особенности венчурного финансирования как составляющей части механизма инновационно-инвестиционного взаимодействия субъектов хозяйствования. Обобщен мировой опыт венчурного бизнеса, определены особенности и проблемы развития венчурного финансирования в Украине.

Ключевые слова: *инвестиции, инновационная деятельность, венчурное финансирование, венчурный фонд.*

The sources and forms of financing of the enterprises' innovation activity were overviewed. The specific features of venture financing as a component part of a mechanism of innovation and investment interrelation of the economic actors. The world experience of venture business was generalized, and characteristics of venture financing in Ukraine defined.

Key words: *investment, innovation activity, venture financing, venture fund.*

Надійшло до редакції 17.02.2011

УДК 339.9

О.М. КРЮЧКОВА, кандидат экономических наук, доцент
Армавирского института социального образования (филиал) РГСУ

СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ: ПРИНЦИПЫ ИСЛАМСКОЙ МОДЕЛИ

В статье представлен прообраз альтернативной модели финансовой системы, основанной на принципах этических (в частности, исламских) финансов. В связи с этим сформулированы понятие и принципы исламских финансов, представлены базовые модели исламского финансирования. В контексте анализа данного типа финансов приводится обобщение исследований в области развития рынка социально ответственного инвестирования.

Ключевые слова: «этические» финансы, исламские финансы, принципы и базовые модели исламского финансирования, социально ответственное инвестирование.

Постановка проблемы. Мировой экономический и финансовый кризис обнажил глубокие противоречия существующей финансовой системы, и это обусловило возрастающий интерес к иным моделям построения финансовой системы, в частности, к так называемым «исламским финансам».

Нынешний финансовый кризис предоставил исламской финансовой системе возможность заявить о себе как о конкурентоспособной альтернативе традиционным финансам, предлагая инвесторам другие классы активов и рынков. Мир пришел к единому мнению о том, что нерегулируемый капитализм, который привел нас к кризису, должен быть перестроен с тем, чтобы обеспечить большую гибкость и стабильность финансовой системы.

Цель исследования. В данной статье мы будем рассматривать принципы исламских финансов и возможность приложения капитала в условиях социально ответственного инвестирования.

При этом хотелось бы сразу сформулировать ключевую гипотезу данного текста: «исламские финансы» мы рассматриваем не только как опыт ряда стран, для которых характерно использование этой модели [8], но и как прообраз альтернативной модели финансовой системы.

Изложение основного материала. Если мы обратимся к некоторым факто-

рам финансового кризиса, поразившего практически все капиталистические системы, то заметим, что ни один из факторов не свойственен политике, основанной на принципах, характерных для модели исламских финансов:

– чрезмерное кредитование: излишняя обремененность кредитами; потребительские отношения (покупка в рассрочку, субстандартное кредитование); сельскохозяйственный долг;

– непрозрачная финансовая безопасность: вводящие в заблуждение рейтинги (уровень безопасности AAA был присвоен обеспеченным закладным ценным бумагам, которые вообще трудно поддаются оценке);

– ошибки в управлении: искаженная система поощрения (выплата щедрых бонусов управляющим, в то время как акционеры страдают); слабый надзор (разрушенная система с разрозненной регуляцией); регуляторные ошибки (наращивание теневой банковской индустрии до 10 триллионов долларов; низкий уровень проверки перед подтверждением выдачи кредита) [10].

Таким образом, кризис заставляет инвесторов обращать внимание на систему финансовых взаимоотношений, основанную на транзакциях с участием реальных ценностей и разделении рисков. И здесь уместно говорить не только о принципах исламских финансов, но и о развитии *этических фондов инвести-*

рования, социально ответственном инвестировании.

Современные исламские финансы — это молодая, но энергичная система, которая становится альтернативной формой финансирования и одновременно существенной частью глобальной финансовой системы. Ежегодный рост на 15–20% за последние несколько лет и предполагаемый будущий рост на 30% этой индустрии является впечатляющим [13]. Этот рынок оценивается приблизительно в один триллион долларов и в перспективе он может увеличиться до четырех триллионов [16].

Парадоксально, но в странах Европы большее количество жителей выразило готовность использовать инструменты исламского банкинга, причем их доля даже больше, чем в мусульманских странах. Например, в Великобритании эту готовность выразили 75% респондентов, в то время как в Саудовской Аравии — 65, в ОАЭ — 25%.

Великобритания вообще является признанным центром развития исламского банкинга на Западе и, по прогнозам, в течение ближайших лет наряду с Дубаем и Кипром может войти в тройку мировых лидеров. По словам партнера Berwin Leighton Paisner Эндрю Бэрда, появление исламских банков — HSBC Amanah, UK Islamic Bank of Britain и др. — стало возможным благодаря развитой финансовой инфраструктуре и созданию необходимой нормативно-правовой и налоговой базы [14].

В настоящее время исламские финансы и банковские учреждения имеют ряд преимуществ по сравнению с традиционными финансами. В 2009 г. обследование Banker исламского финансирования показало, что активы 500 крупнейших финансовых институтов, соответствующих принципам анализируемой нами модели увеличились на 28,6%, достигнув US \$822 млрд с \$639 млрд в 2008 г. (по прогнозам, эта цифра превысит \$1 трлн в 2011 г.), в то время как рост активов в «топ 1000 мировых банков» упал до 6,8% с 21,6% в 2009 г. Исламским учреждениям удалось сохранить 28-процентный годовой рост, достигнутый в последние три года.

Выделяя ключевые принципы «исламских финансов», отметим, что это индустрия, основанная на *праве справедливости и финансовой справедливости*.

Исламские принципы не разрешают продавать то, чем человек не владеет (то, что не находится в собственности человека). Практически это проявляется в ограничении использования деривативов и запрете на продажу без покрытия. Также запрещены спекуляции и азартные игры.

Определенность договора и прозрачность — другие ключевые принципы. Договоры должны быть ясными и не связанными с какими-либо неопределенными будущими событиями.

Исламские банки не инвестируют в традиционные инструменты, связанные с процентами, и поэтому не подвержены «токсическому» американскому субстандартному ипотечному кредиту.

Исламские банки не создают деньги и, следовательно, денежный мультипликатор. Определяемый уровень сбережений в экономике значительно ниже в исламской системе по сравнению с обычной системой, что обеспечивает основу для сильной финансовой стабильности, большей ценовой стабильности и устойчивого экономического роста.

В частности, в соответствии с принципами исламского финансирования доходность акций определяется предельной эффективностью капитала, временного предпочтения, а также положительным ростом экономики. Это означает, что исламские банки всегда выгодны при условии, что реальный экономический рост положителен. Это создает принципиальную разницу между исламским банкингом, где рентабельность полностью обеспечивается реальным экономическим ростом, и традиционными банковскими услугами, где доходность, в первую очередь, не зависит от реального сектора экономики [7, с. 45].

Рассмотрим базисные методы исламского финансирования (табл. 1).

Одним из оснований названных принципов считается то, что для стран, где они зародились и развивались, характерным является большой традици-

Таблица 1

Базисные методы исламского финансирования [3]

Тип отношений	Договорная модель	Разновидности	Описание
Партнерство	Мудараба		Примерный аналог командитного товарищества, когда участие одной стороны ограничивается предоставлением капитала, а другой – управлением капиталом. Убытки относятся только на счет стороны, предоставившей капитал. Ответственность этой стороны ограничена размером предоставленных средств
	Мушарака		Соглашение о совместной деятельности. Возможен отказ одного из партнеров от личного управления совместной деятельностью. Возможна выплата вознаграждения управляющему партнеру до раздела прибыли от совместной деятельности
		Уменьшающаяся мушарака	Договор, предусматривающий постепенный выкуп доли в совместной деятельности одним из партнеров и другого
Купля/продажа	Агентирование (Вакала)		Назначение агента, действующего от имени принципала за определенное вознаграждение
	Продажа с отсрочкой платежа	Мурабаха	Контракт допускает наценку за отсрочку платежа. Условием мурабахи является раскрытие продавцом информации о спотовой цене товара и наценке за отсрочку. Обратная продажа запрещена
		Мусавама	Отличается от мурабахи ценовой формулой. Продавец не обязан раскрывать величину наценки за отсрочку платежа
		Таваррук (обратная Мурабаха)	Покупатель по договору мурабахи одновременно продает товар по спотовой цене третьему лицу и получает разницу между спотовой ценой и ценой с отсрочкой платежа
	Продажа с отсрочкой поставки (Салам)		Контракт может быть заключен в отношении товаров, обладающих родовыми характеристиками. Оговорка об обратной продаже в контракте запрещена. Но продавец и покупатель могут заключить самостоятельное соглашение об обратной продаже после фактической поставки товара. Перепродажа товара до его получения покупателем запрещена. Покупатель вправе заключить с третьим лицом т. н. параллельный салам. Допускается обеспечение ответственности продавца залогом или иным образом

онный акцент на солидарности, нежели индивидуализме. В исламской религии это отражено в формах приоритета общих духовных ценностей над ценностями отдельного субъекта. Это формирует мусульманскую культуру и основы исламской экономики.

Эти принципы в последнее время начинают проявлять себя и в западной экономической практике и теории, где все чаще упоминается о значимости социального капитала и ценностей стабильности, социальной ответственности не только государства, но и бизнеса.

В этом контексте нам представляется важным рассмотреть также *социально ответственные инвестиции*, к которым сегодня все больше приходит западное общество и которые имеют много общего с этическими нормами исламских финансов.

Под социально ответственным инвестированием (socially responsible investing, social investing, socially aware investing, ethical investing, mission-based investing, natural investing) принято понимать инвестиционный процесс, в котором через добровольный и сознательный выбор критериев и методов инвестирования проявляется ответственность инвестора за последствия его инвестиций для общества, окружающей среды и их устойчивого развития, а также его личные взгляды и убеждения относительно социально значимых вопросов, социокультурных и религиозных ценностей [2, с. 48].

Возвращаясь к приведенным выше принципам исламских финансов, необходимо отметить, что современные социально ответственные инвестиции имеют глубокие этические корни, общие для христианской и исламской цивилизаций. Еще в библейские времена иудейские законы содержали правила, предписывающие, как нужно распоряжаться деньгами, чтобы не нарушать этических норм. Священное писание Коран и свод правовых и религиозных норм шариата определяли круг финансовых операций, позволенных правоверным мусульманам. В США еще в XVI веке протестантские секты квакеров и меннонитов исповедовали особое

отношение к деньгам, основанное на принципах равенства людей и неприемлемости насилия [15].

Проведенные рядом авторов [3, с. 157] исследования в области развития рынка социально ответственного инвестирования позволяют выделить три основных этапа этого процесса:

I этап – период зарождения рынка социально ответственных инвестиций (СОИ) продолжался до начала 70-х гг. XX в. Первые проявления социально ответственного инвестирования – это этические инвестиции, основанные на отказе от вложений в определенные компании с целью реализации индивидуальных нравственных принципов и убеждений [6].

II этап – период формирования основных элементов рынка СОИ и его становления (начало 70-х гг. – конец 90-х гг. XX в.). В этот период целью СОИ являлось достижение максимального соответствия инвестиций убеждениям и взглядам инвестора. Основными инвесторами являлись частные лица, взаимные фонды (обслуживающие частных инвесторов и небольшие организации), а также общественные и религиозные организации [4].

Следующим важным фактором, повлиявшим на развитие СОИ, стало создание компанией KLD Research&Analytics в 1990 г. индекса Domini 400 Social Index – первого фондового индекса на рынке СОИ, ставшего впоследствии бенчмарком для большинства портфелей СОИ. Индекс Domini 400 Social Index был создан на основе индекса S&P 500, из которого были исключены 250 компаний, не соответствующие социальным и экологическим критериям, а также добавлены 150 компаний [9, с. 37].

III этап – период динамичного развития рынка СОИ (начало XXI в.).

С начала XXI в. начинается новый период на рынке СОИ, связанный с изменением состава участников рынка, СОИ становится массовым, общераспространенным явлением, международной тенденцией.

Развитие регулятивной инфраструктуры в области СОИ также способствовало его распространению. В

2001 г. в Великобритании были приняты изменения к Закону 1995 г. «О пенсионном обеспечении», устанавливающие обязанность пенсионных фондов официально заявлять о принятии политики СОИ или отказе от таковой. Аналогичные поправки в отношении пенсионных, инвестиционных фондов и иных финансовых институтов были приняты в США, во Франции, Австралии, Германии, Швеции, Бельгии, США, Норвегии, Австрии, Италии.

Институциональные инвесторы стали не только важными участниками рынка СОИ (в 2007 г. доля их активов на рынке СОИ в США и Европе составила более 6 трлн дол., но и повлияли на изменение его составляющих.

В 2007 г. рынок СОИ достиг объема в 7 трлн дол. и в настоящее время представлен в более 15 стран по всему миру – США, Европе (Великобритания, Нидерланды, Франция, Италия, Бельгия, Дания и др.), Канаде, Австралии и Новой Зеландии, Японии и ряде развивающихся стран.

Наиболее развитым и крупным рынком является рынок в США. С 1984 г. по 2006 г. объем активов на рынке СОИ увеличился с 40 млрд дол. до 2,7 трлн дол. В то же время наиболее динамичными стали рынки европейских стран, на которых совокупный объем активов, относящихся к СОИ, составляет 3,9 трлн дол. и превышает рынок СОИ в США почти в 1,5 раза. В то же время по объемам и структуре рынки европейских стран могут значительно дифференцироваться. На развивающихся рынках, по оценкам Международной финансовой корпорации (International Finance Corporation), объем активов рынка СОИ в 2003 г. составил около 1,2 млрд дол., при этом развивающиеся страны обладают наибольшим потенциалом для развития СОИ [10, с. 18].

В начале 2009 г. 360 организаций, активы под управлением которых составляют более 14 трлн дол., присоединились к Принципам ответственного инвестирования (PRI), определяющим порядок учета критериев ESG при осуществлении инвестиций [10, с. 61].

Эксперты фиксируют рост интереса со стороны христиан к социально ответ-

ственным инвестициям. По этой причине при поддержке Ватикана был разработан индекс Stoxx Europe Christian, который состоит пока из акций 533 компаний [11]. В него включаются компании из индекса Stoxx Europe 600 в соответствии с ценностями и принципами христианской религии. Это признание растущего числа христианских участников рынка, которые хотят инвестировать в соответствии со своими религиозными убеждениями. Новый индекс представляет широкую подборку европейских компаний, которые ведут себя ответственно с точки зрения этики, окружающей среды, в социальном плане и с точки зрения бережливости и, следовательно, соответствуют христианским ценностям. Выделение этих критериев и их формализация позволяет, на наш взгляд, говорить о зарождении *«христианской финансовой модели»*.

В настоящее время продуктовая структура рынка СОИ представлена в основном финансовыми инструментами рынка ценных бумаг – акциями, облигациями, ценными бумагами инвестиционных фондов и др. Доля других инструментов незначительна и связана, в основном, с общественным инвестированием – микрофинансированием, венчурным инвестированием, банковскими услугами [12].

Выводы. В заключение необходимо отметить, что сегодня необходимо ставить вопросы об инклюзивном (вбирающем в себя) развитии финансового сектора и процессе взаимопроникновения «христианских» и исламских финансов. Важно, что «этические» («христианские» и исламские) финансы утверждают социальную справедливость, преодоление нищеты и придают особое значение вопросам перераспределения богатства и удовлетворения потребностей всех членов общества. Акцент на создании богатства через реализацию концепций «социального капитала» и инновационного использования финансовых механизмов и структур позволит, на наш взгляд, способствовать появлению новых форм управления, которые социально, культурно и экономически инклюзивны.

Список использованной литературы

1. Без учета исламских фондов. По данным: Towards sustainable and responsible investment in emerging markets. A review and inventory of the social investment industry's activities and potential in emerging markets. International Finance Corporation, Enterprising Solutions Global Consulting, 2003.

2. Исламские финансы: общий обзор. Презентация для конференции «Исламский банкинг: сущность и возможности для российского финансового рынка». — Москва, конференц-зал ММВБ, 23 апреля 2008 г.

3. К.Б. Бахтараева. Социально ответственное инвестирование на рынке ценных бумаг: ретроспектива и тенденции развития «Финансы и кредит». — 2009. — N 21 (357).

4. По данным US Social Investment Forum и Eurosif.

5. Принятая в 2000г. инициатива ООН UN Global Compact (Глобальный договор ООН) направлена на развитие устойчивой и ответственной бизнес-практики. UN Global Compact включают 10 принципов в области соблюдения прав человека, трудовых отношений, защиты окружающей среды и предотвращения коррупции. Более 4400 компаний, ассоциаций, органов государственной власти присоединились к UN Global Compact.

6. Стабильность исламских финансов: создание Resilient финансовых условий для безопасного будущего на Хоссейн Аскари, Замир Икбал, Нуреддин

Krichene и Аббас Mirakhor. John Wiley, Сингапур, 2010.

7. Хорошо известно, что примерно 20% населения земного шара являются мусульманами. Многие в западном мире думают, что это население стран Ближнего Востока, но это не так: данная религия широко распространена в мире: от Индонезии, Ближнего Востока, России, Европы до США.

8. Kinder P.D. Socially Responsible Investing: An Evolving Concept in a Changing World / P.D. Kinder. Boston, Mass.: KLD Research & Analytics, Inc., 2005.

9. Принципы ответственного инвестирования (Principles of Responsible Investments) являются инициативой UNEP FI и UN Global Compact и ряда участников финансового рынка. По данным: PRI Report on progress 2008. Principles Responsible Investments. 2008.

10. Святая инвестиция // <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/2010/04/28/232802>

11. Корпоративная социальная ответственность и устойчивое развитие — режим доступа: <http://www.soc-otvet.ru>

12. Обзор рынка исламских финансов от инвестиционной компании Финан. развитие // <http://islamic-finance.ru/board/2-1-0-18>

13. Текущий анализ рынка исламских финансов от компании Oxford Analytica // <http://islamic-finance.ru/board/2-1-0-7>

14. Магазин инвестиционных фондов // <http://www.vunt.ru>

15. «Альберто Бруни: Россия не может игнорировать исламские финансы» // <http://www.islamic-finance.ru/news/2010-05-07-451Ал>

У статті подано прообраз альтернативної моделі фінансової системи, що базується на принципах етичних (зокрема, ісламських) фінансів. У зв'язку з цим сформульовано поняття та принципи ісламських фінансів, представлено базові моделі ісламського фінансування. У контексті аналізу цього типу фінансів проводиться узагальнення досліджень у галузі розвитку ринку соціально відповідального інвестування.

Ключові слова: «етичні» фінанси, ісламські фінанси, принципи та базові моделі ісламського фінансування, соціально відповідальне інвестування.

In this paper the author presented an alternative model prototype of the financial system, based on ethical principles (particularly Islamic) finance. In this regard, the concept and principles of Islamic finance are formulated, the basic model of Islamic finance are presented. In the context of the analysis of this type of finance provides a synthesis of research on market development of socially responsible investing.

Key words: «ethical» finance, Islamic finance, principles and basic model of Islamic finance, socially responsible investing.

Надійшло до редакції 17.02.2011

С В І Т О В Е Г О С П О Д А Р С Т В О

УДК 339.9

Е.М. ЛИМОНОВА, старший викладач
Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля

О.С. НЕСТЕЧЕНКО, студент
Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля

ЗАГРОЗИ ТА НЕГАТИВНІ НАСЛІДКИ РОЗВИТКУ ІТ-АУТСОРСИНГУ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто основні проблеми та загрози розвитку та розповсюдження зовнішнього аутсорсингу інформаційних технологій на території України; аналізуються ключові показники й рейтинги міжнародного та українського ІТ-ринків; визначаються основні напрями оптимізації діяльності компаній-аутсорсерів.

Ключові слова: *інформаційні технології, аутсорсинг, ІТ-аутсорсинг, ринок ІТ-послуг, рейтинг, компанія-аутсорсер.*

Вступ. У ХХІ ст. складно знайти такий ринок, що настільки динамічний і швидко зростає, як ринок інформаційних технологій і, особливо, його сегмент – ІТ-аутсорсинг. Аутсорсинг у сфері інформаційних технологій передбачає передачу зовнішньому виконавцеві таких процесів, як розробка, встановлення і супровід програмних продуктів, обслуговування комп'ютерної техніки, створення та ведення баз даних, консалтинг послуг у сфері електронного бізнесу [1].

Згідно із звітом Національної асоціації компаній програмного забезпечення і послуг (Nasscom) ринок світового аутсорсингу на кінець 2010 р. оцінюється більш ніж в 300 млрд дол., з яких аутсорсинг інформаційних технологій складає 150–80 млрд дол. Аналітики прогнозують, що попит на аутсорсинг розробок програмного забезпечення в 2011 р. складе 28% усього ІТ-бюджету в Європі й США [2].

Аналіз останніх досліджень. Дослідженню феномену становлення та надзвичайно швидкого зростання ІТ-аутсорсингу присвячено багато праць як вітчизняних, так і закордонних спеціалістів, серед яких праці голландського вченого Хелен Коойман, українського доктора наук Алли Коняєвої, російських вчених та економістів Д.В. Ми-

хайлова, А.С. Тихомирова та С.В. Скородумова і багатьох інших. Більшість цих досліджень присвячені аналізу переваг та перспектив розвитку аутсорсингу інформаційних технологій в Україні. Проте проблематика цих праць не зачіпає негативних наслідків від цієї діяльності для країни в цілому.

Саме вищезазначеними причинами обумовлена актуальність статті, основна мета якої – виявити, дослідити та оцінити масштаб негативних наслідків та загроз для економіки України від впровадження на її території зовнішнього аутсорсингу інформаційних технологій.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні найбільша частка ринку ІТ-аутсорсингу належить індійським постачальникам ІТ-послуг [3]. Такі великі постачальники ІТ-послуг, як IBM, Accenture, HP, EDS і Unisys, значно розширюють свою роботу в Індії. Тому Індія ще не скоро здасть свої позиції лідера на цьому ринку, але вже явно видно тенденції переходу замовників на нові ринки, що розвиваються, наприклад, такі як Східна Європа, яка займає 9% ринку після Китаю, Канади і Мексики (рис. 1).

Активна інтеграція України в міжнародні економічні процеси та бажання вітчизняних компаній стати вагомим складовою глобального ринку інформа-

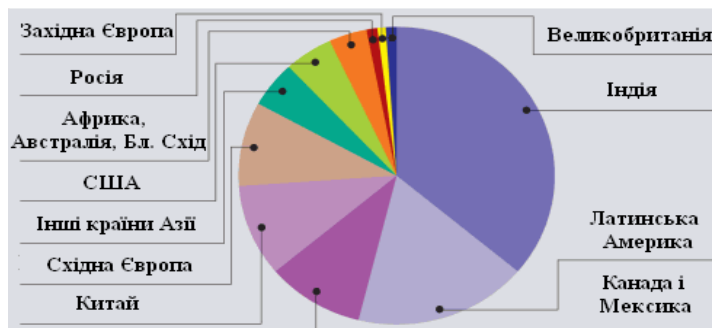


Рис. 1. Найпривабливіші ринки аутсорсингу інформаційних технологій [2]

ційних технологій спричинили стрімкий розвиток ІТ-аутсорсингу в нашій країні.

Україна, у свою чергу, як держава з економікою, що активно розвивається, сильним науковим потенціалом та порівняно низьким рівнем оплати праці, викликає інтерес та привертає увагу західних країн як вигідний плацдарм для ІТ-аутсорсингу.

Як результат взаємодії вищезазначених факторів, на сьогодні, за даними Асоціації аутсорсингу Центральної та Східної Європи (СЕЕОА) та висновками «Business outsourcing summit – 2010», український ринок аутсорсингу інформаційних технологій (разом з румунським та угорським) очолює трійку лідерів з аутсорсингу в районі Центральної та Східної Європи (рис. 2) [4].

Найчастіше аутсорсинг послуг сфери ІТ використовують компанії з розвинутою філіальною мережею, для яких дуже важлива постійна доступність ІТ-послуг. Наприклад, банківські мережі або мережі страхових компаній. Найпопулярнішими послугами ІТ-аутсорсингу в Україні є аудит інфраструктури ком-

панії з точки зору безпеки, відкриття і підтримка філіальної мережі, аутсорсинг друку, а також віртуалізація і розробка спеціалізованого програмного забезпечення. При цьому мається на увазі як комплексна розробка, так і стикуння різних програмних продуктів для компанії-замовника.

Більшість українських підприємців та спеціалістів у сфері інформаційних технологій та програмного забезпечення бачать розвиток ІТ-аутсорсингу в Україні як панацею від багатьох проблем та ускладнень в організації бізнес-процесів та прибутковий і перспективний напрям розвитку своєї діяльності. Та чи завжди це так? Чи переважає позитивний ефект, який отримують окремі компанії-аутсорсери, над негативними наслідками, які отримує економіка країни в цілому?

Більшість негативних наслідків розвитку ІТ-аутсорсингу на території України пов'язано з внутрішнім середовищем та безпосередньо з особливостями українського ринку інформаційних технологій, а саме: відсутністю досконалої

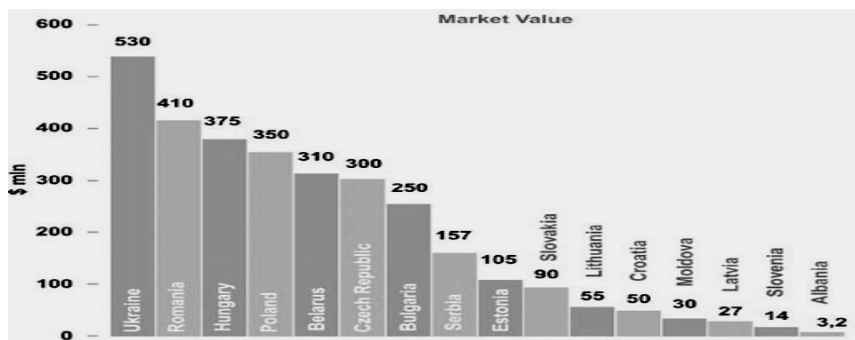


Рис. 2. Ринок ІТ-аутсорсингу Центральної та Східної Європи, млн дол. США

нормативної бази, економічними показниками в зазначеній сфері тощо.

Одним з найбільш вагомих негативних наслідків розповсюдження зовнішнього ІТ-аутсорсингу є відтік нових інформаційних технологій за межі України [5].

Інформаційний простір, інформаційні ресурси, інформаційна інфраструктура та інформаційні технології значною мірою визначають рівень і темпи соціально-економічного, науково-технічного і культурного розвитку держави. За сучасних умов інформаційна складова набуває дедалі більшої ваги і стає одним з найважливіших елементів забезпечення економічної стабільності України, розвитку національних компаній та реалізації міжнародних проектів на території нашої країни, тобто є фактором формування позитивного іміджу України у світовому просторі як розвинутої європейської країни. Від обсягу, швидкості та якості обробки інформації значною мірою залежить ефективність управлінських рішень, зростає значення методів управління з використанням інформаційних технологій соціальними та економічними процесами, фінансовими і товарними потоками, аналізу та прогнозування розвитку внутрішнього і зовнішніх ринків [6].

Наша країна має високий потенціал та реальні можливості щодо розбудови інформаційної інфраструктури та вихід на передові позиції на ринку інформаційних технологій. Професійною підготовкою кадрів у ІТ-сфері в Україні займають-

ся більше ніж 100 вищих та спеціалізованих навчальних закладів. Рівень підготовки спеціалістів у цій сфері досить високий, про що свідчить рейтинг довіри закордонних компаній та міжнародних фахівців інформаційного простору до українських ІТ-спеціалістів. Як уже зазначалося, Україна посідає перше місце в рейтингу лідерів з аутсорсингу в районі Центральної та Східної Європи, крім того за даними аналізу «Щорічної глобальної аутсорсингової доповіді GS100» Україна знаходиться на 11-му місці в топ-20 переліку найбільших світових центрів за кількістю задіяних у галузі ІТ-аутсорсингу суб'єктів аутсорсерів (табл. 1).

Крім того, за даними інформаційно-аналітичного агентства ІТ-аутсорсингу в країнах Центральної та Східної Європи «ІТО News», за останнє десятиріччя ринкова вартість послуг ІТ-аутсорсингу в Україну постійно зростала, за винятком останніх двох років, коли через глобальну нестабільність економіки, діяльність ІТ-аутсорсингу також не виявляла певної динаміки (рис. 3).

Серед основних клієнтів аутсорсингових організацій України – компанії США, Центральної Європи і скандинавських країн [8].

Вищезазначені результати є досить вагомим показником рівня підготовки та досвідченості вітчизняних ІТ-спеціалістів. Проте бажання українських фахівців отримувати гідну заробітну плату (яка в більшості випадків є на порядок вищою, ніж на вітчизняному ринку) та можливості практичної

Таблиця 1

Рейтинг світових центрів за кількістю задіяних у галузі ІТ-аутсорсингу [7]

Позиція	Країна	Загальна кількість	Позиція	Країна	Загальна кількість
1	Індія	514 157	11	Україна	5 816
2	Філіппіни	97 740	12	Росія	5 113
3	США	42 808	13	Білорусь	4 534
4	Китай	34 672	14	Чилі	3 572
5	Канада	32 690	15	Шрі-Ланка	3 441
6	Англія	23 494	16	Аргентина	3 317
7	Бразилія	10 213	17	Малайзія	2 868
8	Німеччина	9 269	18	Південна Африка	2 855
9	Австралія	8 544	19	Сінгапур	2 833
10	Мексика	8 412	20	Польща	1 963

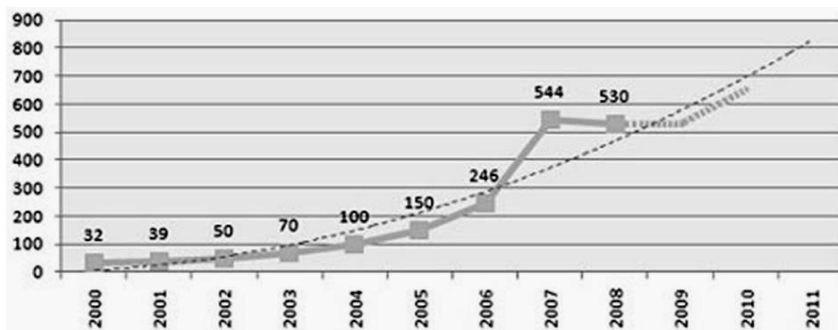


Рис. 3. Динаміка зростання ринкової вартості послуг ІТ-аутсорсингу в Україні, млн дол. США [4]

реалізації власних програм та технологічних здобутків змушують їх займатися ІТ-аутсорсингом на користь закордонних компаній та замовників. Таким чином, впроваджуючи інформаційні технології, розроблені та запропоновані українськими спеціалістами, провідні закордонні компанії виштовхують наших вітчизняних економічних суб'єктів з прибуткових та перспективних ринків [9]. Як результат, спостерігаємо такі негативні наслідки розвитку та розповсюдження зовнішнього аутсорсингу інформаційних технологій для України:

- втрата Україною позицій у сфері інформаційних технологій;
- втрата українськими компаніями конкурентоспроможності та позицій на перспективних міжнародних ринках;
- зменшення податкових надходжень до бюджету України, пов'язане з фактичною міграцією фахівців ІТ-технологій;
- значна шкода українській економіці у вигляді недоотриманого прибутку та упущеної вигоди і, як результат, зниження рівня життя українського населення.

Здійснення ІТ-аутсорсингу несе і інші загрози для країни-аутсорсера.

Надання аутсорсингових послуг не є стабільним явищем для компанії-аутсорсера чи окремого спеціаліста у сфері ІТ-технологій. Більшість проектів, які надходять для розробки вітчизняним аутсорсерам, є поодинокими замовленнями різних закордонних компаній, а часто навіть виконуються окремими спеціалістами у сфері ІТ на безконт-

рактній основі, за отримання винагороди у так званому «конверті». Як результат, спостерігаємо нестійку зайнятість, відсутність соціальних пільг і гарантій з боку роботодавця, зменшення виплат у соціальні фонди та негативні показники на ринку робочої сили.

Наступним негативним фактором аутсорсингу інформаційних технологій є відсутність чіткої нормативної бази, яка регламентувала б реалізацію проектів ІТ-аутсорсингу в Україні. Сторони укладають договори, керуючися загальноукраїнським законодавством або галузевими стандартами. І далеко не завжди ці договори складені грамотно і правильно.

Крім того, незважаючи на той факт, що переважна більшість проектів ІТ-аутсорсингу здійснюється лише за допомогою передавання даних через мережу Internet, на сьогодні чинним законодавством України не передбачені ліцензування або реєстрація суб'єктів господарювання, діяльність яких пов'язана з передаванням даних у мережах загального користування або надання послуг з доступу до ресурсів Internet. Не передбачена також статистична звітність про надання послуг доступу до мережі Internet. Тому всі наведені дані, які стосуються розвитку національного сегмента мережі Інтернет, мають подекуди лише експертний характер.

У результаті «прогалин» та недоопрацювання вітчизняної нормативної бази у цій сфері, непорозуміння між закордонним замовником та вітчизняним виконавцем може перерости в публічний конфлікт, який негативно вплине

на імідж України та її фахівців на міжнародній арені.

Висновки. У результаті дослідження тенденцій та напрямів розвитку зовнішнього ІТ-аутсорсингу на теренах України було розглянуто та проаналізовано основні загрози та негативні наслідки, які може принести цей вид діяльності для вітчизняної економіки та суспільства в цілому. Виявлено, що основні проблеми пов'язані з відсутністю чіткої нормативної бази, відсутністю вагомих стимулів розвитку власного інформаційного бізнесу вітчизняними суб'єктами господарювання та недостатнім рівнем оплати праці в цій сфері на внутрішньому українському ринку. Як результат, на певному етапі розвитку масштаби негативних наслідків розповсюдження послуг з адміністрування та технічної підтримки зовнішніх компаній-конкурентів, можуть значно переважити позитивний ефект від їх реалізації. Вирішення вищезазначених проблем полягає, в першу чергу, в контролі, розробці чіткої регламентації аутсорсингу та «підкуванні» з боку держави. Зараз, здається, настав момент істини для української ІТ-індустрії. І залежно від того, які мудрі рішення будуть прийняті урядом і які конкретні кроки будуть зроблені в напрямі створення сприятливого бізнес-середовища найближчим часом, індустрія ІТ-аутсорсингу в Україні буде або збільшувати темпи і процвітати протягом наступного року, або залишиться в тіні, втрачаючи конкурентоспроможні переваги і впадаючи в тривалу депресію.

В статье рассматриваются основные проблемы и угрозы развития и распространения внешнего аутсорсинга информационных технологий на территории Украины; анализируются ключевые показатели и рейтинги международного и украинского ИТ-рынка; определяются основные направления оптимизации деятельности компаний-аутсорсеров.

Ключевые слова: *информационные технологии, аутсорсинг, ИТ-аутсорсинг, рынок ИТ-услуг, рейтинг, компания-аутсорсер.*

In the article are considered the basic problems and threats of development and distribution of external outsourcing of information technologies on the territory of Ukraine; are analyzed the key indicators and ratings of the international and Ukrainian IT-markets; are defined the basic directions of optimization of companies- outsourcer activity.

Key words: *information technologies, outsourcing, IT-outsourcing, market of IT-services, rating, company-outsourcer.*

Надійшло до редакції 17.02.2011

Список використаної літератури

1. Загородний А.Г. Аутсорсинг та його вплив на витрати підприємства / А.Г. Загородний // <http://library.if.ua/articles/article-35>
2. Ко Изменчивое лицо глобального рынка аутсорсинга: современные тенденции / Ко // Компьютерное Обозрение. – 2007. – № 34 // <http://ko.com.ua/node/31718>
3. IT-BPO Sector in India: Strategic Review 2010 // <http://www.nasscom.in/Nasscom/templates/Normal Page.aspx>
4. T Outsourcing Review from Central and Eastern Europe The Conference / Business IT Optimization Summit 2010 // www.itonews.eu/en/news/news-ukraine/conference-business-it/index.html
5. Коойман Х. Про аутсорсинг в Україні / Х. Коойман // Інформаційні технології. Аналітичні матеріали. – 2010. – № 9. – С. 36–42.
6. Доктрина інформаційної безпеки України: Закон України від 8 липня 2009 року № 514/2009 // Офіційний вісник України. – 2009. – № 52. – Ст. 1783.
7. Annual Global Outsourcing Industry analysis GS100 // www.microsites.globalservicesmedia.com/gs100
8. Михайлов Д.В. Аутсорсинг. Нова система організації бізнеса: навч. посіб. / Д.В. Михайлов, А.С. Тихомиров. – М.: Кінорус. – 2006.
9. Україна – лідер Центральної та Східної Європи в галузі ІТ-аутсорсингу. Як довго це триватиме? / С.В. Скородумова // Міжнародний вісник ІТ-технологій. – 2010. – № 4. – С. 24–31.