

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ НА МЕЖІ ТИСЯЧОЛІТЬ

*Збірник доповідей
68-ї наукової конференції студентів КНЕУ
11—12 квітня 2001 року*

Київ КНЕУ 2001

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ НА МЕЖІ ТИСЯЧОЛІТЬ

*Збірник доповідей
68-ї наукової конференції студентів КНЕУ
11—12 квітня 2001 року*

Київ КНЕУ 2001

ББК 65.9(4Укр)
С 69

Соціально-економічний розвиток України на межі тисячоліть: Зб. доп. 68-ї наук. конф. студ. КНЕУ. 11—12 квіт. 2001 р. / Відп. за вип. М. І. Мирун. — К.: КНЕУ, 2001. — 247 с.

ISBN 966–574–300–7

Досліджується формування ринкових відносин в Україні в умовах економічного зростання: структура управління та управлінська діяльність, реструктуризація підприємств та їх розвиток, інвестиції, грошовий оборот, державний бюджет, банківська справа, страхування, пенсійне забезпечення, бухгалтерський облік, статистика, співпраця з міжнародними валютно-фінансовими організаціями, інтеграція України у світове господарство.

Відповідальний за випуск
М. І. Мирун, канд. екон. наук, доц.

ISBN 966–574–300–7

© КНЕУ, 2001

Наукове видання

**СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ
РОЗВИТОК УКРАЇНИ
НА МЕЖІ ТИСЯЧОЛІТЬ**

***Збірник доповідей
68-ї наукової конференції студентів КНЕУ
11—12 квітня 2001 року***

Відповідальний за випуск
МИРУН Микола Іванович

*Редактор Ю. Пригорницький
Коректор І. Гусак
Верстка Н. Мишко*

Підписано до друку 22.11.2001. Формат 60×84/16. Папір офсетний
Гарнітура Тип Таймс. Друк офсетний. Умов. друк. арк. 14,42.
Обл.-вид. арк. 16,40. Наклад 120 прим. Зам. 01-2205

Видавництво КНЕУ
03680, м. Київ, проспект Перемоги, 54/1
Свідоцтво про реєстрацію №235 від 07.11.2000
Тел./факс (044) 458-00-66; 446-64-58
E-mail: publish@kneu.kiev.ua

ОСОБЛИВОСТІ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ПЕРЕХІДНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ І АНТИІНФЛЯЦІЙНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ

На початок 90-х років ХХ ст. не було жодної постсоціалістичної країни, яка б не відчула руйнівного впливу інфляції. Інфляційні процеси протягом 1991—1993 рр. набули в Україні найвищих темпів серед пострадянських країн. Вони були спричинені багатофакторним характером, об'єктивними негараздами перехідної економіки, залежністю від зовнішнього енергопостачання. Так, за статистикою МВФ, 1993 року Україна входила до першої п'ятірки країн світу з найвищими темпами інфляції. Впродовж лише одного року ціни зростали на 10200%.

Інфляційні процеси в українській економіці були зумовлені в 1996 р.:

- невваженою первинною емісією;
- структурними перекосами в матеріальному виробництві та ціновій політиці;
- витратністю економіки та непродуктивними витратами окремих виробництв;
- значним зруйнуванням товаровиробничої сфери та неефективністю безготівкової системи розрахунків;
- від'ємним сальдо зовнішньої торгівлі та неконтрольованим експортом;
- процесами доларизації економіки;
- тіньовим сектором.

Чинниками інфляції в Україні вважаються: зростаючий *сукупний попит* та зростання *витрат виробництва*.

Головним фактором *інфляції попиту* в українській економіці є швидке зростання попиту над пропозицією. За даними Міністерства статистики України, емісія грошей протягом 1993 р. збільшилася в 25 разів і становила 12,3 трильйона купонокарбованців. Гіпервисокі темпи інфляції супроводжувалися падінням обсягів виробництва, товарообороту, капітальних вкладень, погіршенням стану державних фінансів, кризою грошово-кредитної системи України.

Грошово-кредитну політику було змінено з експансійної на жорстку реструкційну. Характерні риси цієї політики: скорочення витрат бюджету та позичкового процента, стримування експо-

рту і грошової емісії, підвищення податкових ставок. Результатом стало скорочення сукупного попиту. Подальше додержання жорсткої монетарної політики призвело до ряду негативних наслідків: спаду виробництва і посилення інфляції.

В українській економіці 1996 р. склалася парадоксальна ситуація, коли поряд з інфляцією виник реальний дефіцит грошей, тобто дефляція. Ми не скасуємо чи не найголовнішого чинника інфляції — зменшення товарного забезпечення грошей, не ліквідувавши падіння обсягів виробництва.

Однією з причин **інфляції витрат** в українській економіці є *деформація господарського механізму*, що призводить до зменшення обсягів виробництва та базується на неефективних витратах.

В основу фінансової стабілізації української економіки покладено монетаристську антиінфляційну концепцію, пов'язану з жорсткими заходами дефляційного характеру, включаючи реструкційну грошово-кредитну політику, спрямовану на обмеження грошової емісії.

Кінцевою метою стабілізуючої політики НБУ в 1996 р. було сповільнення темпів інфляції до 25% на рік.

Динаміка росту споживчих цін в Україні протягом восьми місяців 2000 р. має дещо інші причини, ніж у попередні роки. Поруч зі звичними ціновими сплесками по окремих групах товарів та послуг головною причиною росту цін є високий темп зростання грошової маси.

У попередні роки головним стимулом інфляції виступала девальвація гривні. На серпень 2000 р. спостерігається напрочуд стабільний курс національної валюти, який практично не впливає на інфляційну динаміку. Проте дедалі більше розширення грошових агрегатів поступово збільшує споживчі ціни.

Позитивним моментом у 1996—2000 р. стала стабілізація гривні. На стабілізацію грошей в Україні позитивно вплинула грошова реформа, проведена у вересні 1996 року, а також відокремлення Національного банку від уряду. Він є самостійним, а відтак уряд втратив можливість примушувати банк випускати інфляційні гроші для покриття дефіциту бюджету. На інфляцію впливають не проблеми експорту, а монетарні чинники. Активна купівля валюти супроводжується емісією гривні на суму, еквівалентну надходженням.

Отже, інфляційні процеси в Україні мають свої особливості, відмінні від інших країн. Інфляції неможливо позбавитись, але можна її зменшити до контрольованих розмірів.

Література

1. Ковальчук Т. Т., Коваль М. М. Основні чинники та фактори інфляції в Україні // Фінанси України. — 1996. — № 1. — С. 5—22.
2. Мельник О. Відновлення економічного зростання та необхідність зміни антиінфляційної політики в Україні // Економіка України. — 1999. — № 9. — С. 12—21.
3. Литвинов О. Інфляція: типи звичні, проте причини інші // Тасіс. — 2000. — Серпень. — С. 31—35.

А. А. АРТЕМЧУК (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

ТРАНСФОРМАЦІЯ У БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ

Рівень та розвиток трансформації у банківській сфері залежить від стану економіки країни. Сучасний стан економіки України зумовив такі напрямки цієї трансформації:

- підвищення рівня капіталізації комерційних банків;
- розширення клієнтської бази та асортименту послуг і операцій банків;
- зростання резервів для банківських ризиків;
- зниження цін на банківські послуги;
- збільшення адміністративних витрат банків;
- підвищення платоспроможного попиту на послуги банків.

Зосередимо увагу на перших двох трансформаціях, що відбулися в банківській сфері України як на найважливіших, на наш погляд, із наведеного переліку.

В останні роки простежується тенденція зменшення кількості комерційних банків — окремі проблемні банки ліквідовані чи реорганізовані. Так, за 2000 рік з Державного реєстру банків виключено 9 банків: 5 — ліквідовано, а 4 — стали філіалами інших комерційних банків. Основним показником зменшення кількості комерційних банків є значні обсяги проблемних кредитів. За оцінками експертів, нині такі кредити в банківській системі України становлять близько 20% кредитного портфеля. Проте в світовій практиці навіть 8—10% цього портфеля вважають загрозованою межею, за якою можлива системна банківська криза. Основною причиною зменшення числа комерційних банків є недостатній рівень їх капіталізації. Підвищуючи вимоги до мінімального розміру капіталу, НБУ змушує дрібні банки до реорганізації шляхом злиття, приєднання чи поглинання. Про рівень капіталізації банківської системи свідчить показник достатності капіталу, який

дорівнює 13,4% (при мінімальній нормі 4%), але з тенденцією до зменшення (активи зростають швидше, ніж власний капітал; у т. ч. внаслідок переоцінки валютної частини активів). Власний капітал комерційних банків збільшується переважно за рахунок поповнення статутних фондів банків (74,2% від регулятивного капіталу) і субординованого боргу. Має місце збільшення кількості комерційних банків з капіталом понад 5 млн євро і зменшення кількості малих і неплатоспроможних банків. Загальна сума капіталу (балансова) банківської системи на 01.01.2001 р. становила 6449,6 млн грн. (17,4% у пасивах банків), що на 572 млн грн. (9,7%) більше, ніж на початок минулого року [1]. Нарощування капіталу багато в чому обумовлювалося заходами з боку Національного банку, який із завидною принциповістю вимагав від комерційних банків формування резервів і докапіталізації. Однак не можна не відзначити того факту, що чимало банків дані кроки робили самостійно, усвідомлюючи, що це позитивно позначиться на їхній фінансовій стійкості. Про це свідчать передусім добровільні рішення про збільшення статутних фондів з боку ряду банків з вісімки найбільших, яким уже напевно не загрожували жодні санкції за недокапіталізацію з боку НБУ.

Трансформація роботи комерційних банків на ринку також полягає в збільшенні прибутку за рахунок розширення клієнтської бази і нарощування обсягів здійснюваних операцій та продажу банківських послуг. Вони досить істотно активізувалися в розробці нових продуктів і послуг, оптимізації цінової політики (в бік зниження цін) і підвищенні якості обслуговування. Банки почали набагато більше уваги приділяти роботі з фізичними особами. Ціла низка банків відмовилася від виключно корпоративної орієнтації й почала позиціонувати себе як універсальні банки, працюючи і з населенням. Ба більше, банки наввипередки почали пропонувати фізичним особам послуги, які раніше або взагалі не надавалися, або надавалися обмеженою кількістю кредитних установ. Зокрема, істотно розширилося число операторів ринку платіжних карток, «справою честі» для комерційних банків стало надання послуг з швидкого переказу грошей, чимало нових банків почало працювати з банківськими металами і т. ін. Особливо варто відзначити збільшення пропозиції зі споживчого кредитування під купівлю нерухомості, автомобілів, електроніки, про що ще якихось два роки тому фізичні особи могли тільки мріяти. Банки переглянули ставлення до клієнтів — юридичних осіб, активно розробляючи різні програми для тих категорій, від роботи з якими відмовлялися раніше. Найяскравіший приклад — кредиту-

вання підприємств АПК, малого та середнього бізнесу. Крім того, банки, намагаючись максимально полегшити доступ клієнтів до своїх продуктів, почали впроваджувати новітні know-how — мобільний банкінг, Інтернет-банкінг, телебанкінг, нові карткові проекти і т. ін. Майже всі великі банки активно розширювали свою мережу не лише в обласних, а й у районних центрах. З цілого ряду позицій значно знижено ціни на банківські послуги. Це стосується як цін на кредити, так і різних тарифів і комісійних. Також варто сказати, що протягом останніх років було видано низку нормативних актів, що регулюють банківську діяльність.

Література

1. *Александрова К.* Переориентация // Компаньон. — 2001. — № 9. — С. 24—25.
2. *Терещенко О. О.* Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2000. — 412 с.

А. А. БІДИЛО (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, IV курс)

ПРАКТИКА ЗАЛУЧЕННЯ ТА ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ ТА ІНШИХ КРАЇНАХ

Процес реформування економічної системи України передбачає підвищення рівня інтеграції країни до світового господарського комплексу. А це, зокрема, потребує масштабної технологічної та структурної перебудови, що в свою чергу вимагає значних інвестицій. І, власне, для України одним з нагальних завдань є результативне залучення та ефективне використання прямих іноземних інвестицій (ПІІ) як форми, що найадекватніше відповідає макроекономічним цілям трансформації української економіки.

В міжнародній практиці є чимало шляхів залучення прямих іноземних інвестицій. Найпоширенішими, що довели свою ефективність, є такі: розробка та впровадження спонукальних механізмів, створення зон економічного й технологічного розвитку, створення інформаційної системи для інвесторів, проведення кампаній зі створення іміджу країни-реципієнта, надання консультативних послуг для топ-менеджменту потенційних інвесторів, оптимізація фінансового інжинірингу.

Спонукальні механізми. Спонукальні механізми служать для «заманювання» іноземних інвесторів, які стоять перед вибором

місця розміщення інвестицій. Розроблені для залучення та утримання ПІІ спонукальні механізми спрямовані на: підвищення рентабельності ПІІ-проектів; зниження по них витрат та ризиків.

Виділяють такі типи спонукальних механізмів для ПІІ: *фіскальні спонукальні механізми* (податкові канікули, пільги, відміна певних податків), *фінансові спонукальні механізми* (прямі платежі та допомога з боку національних, регіональних та місцевих адміністрацій як країн-донорів, так і країн-реципієнтів), *нефінансові спонукальні механізми* (засоби, що передбачають удосконалення технічних та операційних умов для іноземних компаній).

Білорусь, Казахстан, Україна та Узбекистан запровадили особисті ПІІ-стимулятори. Наприклад, 1996 року в Україні був прийнятий Закон «Про стимулювання автомобільного виробництва». На десятирічний період для ТНК, які інвестують не менше \$150 млн у цю галузь, гарантувалися значні податкові пільги та інші стимулюючі заходи. Закон 1996 року підвищив інтерес всесвітньо відомих виробників автомобілів до України, оскільки ПІІ не обкладалися ПДВ та були відсутні імпортні мита та митні тарифи на обладнання й деталі, що використовувалися у виробництві. Але відсутність детально розробленої стратегічної програми залучення іноземних інвестицій і формування відповідних правових та економічних механізмів її реалізації не дозволила використати потенціал такого законопроекту. На нашу думку, прийняття відповідних законів не може бути відповіддю на окремі лобістські проекти, а їх упровадженню має передувати докладна дослідницька робота та розрахунки народногосподарської економічної ефективності. Про що свідчить неуспіх інвестпроекту «АвтоЗАЗ-Daewoo».

Взагалі кажучи, спонукальна система може вважатися успішною лише тоді, коли залучені зацікавлені інвестори та досягнуті поставлені макроекономічні цілі. Фінансові витрати з кожного спонукального механізму повинні регулярно порівнюватися з досягнутими результатами (доходом).

Створення зон економічного та технологічного розвитку. Основна ідея таких зон полягає в перетворенні цих островів розвитку на технологічні центри з мультиплікативним ефектом на довколишні регіони. Спеціальні (вільні) економічні зони (СЕЗ або ВЕЗ) діють за «шлюзовим» принципом, завдяки якому національні товари та послуги надходять на світовий ринок, а іноземні ресурси впливають на національну економіку, відіграючи важливу роль як для розвитку господарства країни-реципієнта, так і для світової економіки в цілому.

Еволюція правової бази щодо створення СЕЗ в Україні розпочинається з жовтня 1992 року, коли був прийнятий Закон «Про загальні положення створення та функціонування спеціальних (вільних) економічних зон». У 1994 р. урядом була затверджена Концепція створення СЕЗ в Україні. За роки незалежності в Україні були створені такі спеціальні економічні зони, як «Славутич», «Закарпаття», «Курорттополіс Трускавець», «Донецьк», «Яворів» та деякі інші.

Тим не менше, в Україні недостатньо використовується потенціал ВЕЗ. Нині більш-менш ефективно функціонує лише кілька зон. Вдалим проєктом, на думку фахівців, є північно-кримська експериментальна економічна зона (СЕЕЗ) «Сиваш». Вона є зоною підприємницького характеру й активізує малий та середній бізнес шляхом створення сприятливих умов для ведення підприємцями вільної торгово-економічної діяльності та надання пільг для створення нових виробництв. СЕЕЗ «Сиваш» спеціалізується на виробництві експортспрямованої продукції хімічної промисловості в містах Армянську та Красноперекопську, а також на вирощуванні рису на зрошених землях. Завдяки створенню цієї СЕЕЗ вдалося зберегти близько 2,5 тис. робочих місць і створити 500 нових. Для Криму це особливо важливо. За роки існування цієї СЕЕЗ зареєстровано 22 суб'єкти, які працюють в ній.

Спеціалісти, зайняті в розробці таких зон, мають прагнути до розповсюдження добробуту, створеного в зонах, на прилеглі території, згодом — на всю країну. В протилежному разі висока концентрація капіталу і ноу-хау в особливих зонах може призвести до появи островів процвітання, а їх сусідства з біднішими регіонами буде причиною соціальних конфліктів.

Щодо створення інформаційної системи для інвесторів, то в Україні відповідна робота ведеться, але досить розрізнено, без стрижневої ідеї і, як наслідок, в умовах відсутності стратегічного та поточного планування. Досвід країн, що проводять активну інвестиційну діяльність, ефективно залучають інвестиції на міжнародних ринках (Ірландія, Індія, окремі штати США), свідчить про доцільність створення відповідної національної інформаційної агенції (в Ірландії — це Агенція з розвитку інвестування, є також Каліфорнійське Бюро зі стимулювання іноземних інвестицій, Агенції зі стимулювання торгівлі та інвестування Японії та Південної Кореї). Сучасною тенденцією, притаманною як для економік, що ростуть, так і для розвинутих країн, є формування нових маркетингових концепцій щодо країни в цілому, її регіонів, галузей, тобто

проведення активних промоутерських кампаній щодо створення іміджу з використанням усіх відомих інструментів PR.

Характеризуючи інвестиційний процес в Україні та порівнюючи його з іншими країнами, які перейшли до ринкових перетворень, слід зазначити, що в Україні спостерігається повільна динаміка залучення ПІІ. Так, обсяг вкладеного іноземного капіталу в нашої країні у 10 разів менший, ніж в Угорщині. В перерахунку на одну людину всього інвестовано лише 67 дол., у той час як в Угорщині — понад 1700 дол. Обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну, як відмічає більшість експертів, не відповідає масштабам економіки, ємності українського ринку, забезпеченості природними ресурсами, кваліфікації та вартості трудових ресурсів.

При цьому, також слід виділити такі два негативні явища в інвестиційному процесі України, як «галузевий перекид» в ПІІ та територіальна нерівномірність розміщення іноземних інвестицій. Якщо брати галузевий розподіл інвестицій, то найпривабливішими галузями для іноземних інвесторів, як і раніше, залишаються ті, що забезпечують поставку продукції на експорт та розвиток внутрішньої інфраструктури (харчова промисловість; торгівля; машинобудування та металообробка; фінанси, кредит та страхування; паливна промисловість). Це говорить про те, що інвестори наразі не поспішають модернізувати промислові підприємства базових галузей. Гроші вкладаються в ті проекти, які швидко окупаються та пов'язані з меншим ризиком. Щодо територіальної нерівномірності розміщення ПІІ, то тут спостерігається вкладення іноземних інвестицій або в регіонах з розвинутою торговою, транспортною та інформаційною інфраструктурою і високим споживчим попитом, або в регіонах з високою щільністю експортно орієнтованих підприємств (у місто Київ — одна третя від загальної кількості, Донецьку, Запорізьку, Полтавську та Дніпропетровську області).

Таким чином, існує неврегульованість інвестиційної мотивації іноземних інвесторів та макроекономічних стратегічних цілей залучення іноземного капіталу в економіку України.

Говорячи про конкретні інвестиційні проекти в Україні, можна виділити як ряд успішних, так і багато невдалих. Серед успішних називають: ЗАТ «УТЕЛ», компанію «Київстар GSM», компанію Cargil, компанію MacDonald's, компанію Golden Telecom, компанію Sun Interbrew, компанію Kraft Jacobs Suchard, нафтову компанію «ЛУКойл», голландську компанію Damen Shipyards group та деякі інші. Вдалість цих інвестпроектів обумовлена насамперед позитивним досвідом цих компаній на інших світових ринках, який вони змогли вдало перенести на український ринок.

ЗАТ «УТЕЛ» — оператор мережі міжнародного та міжміського зв'язку — створено у 1992 р. зі статутним фондом \$10,6 млн. Його засновниками є «Укртелеком» (51% акцій), американська компанія AT and T (19,5%), німецька Deutsche Telekom (19,5%), нідерландська PTT Telekom (10%). ЗАТ «УТЕЛ» за 8 років діяльності на вітчизняному ринку інвестувало в економіку України \$200 млн та потрапило до списку 15 найприбутковіших підприємств України.

Американська компанія Cargil. Обсяг інвестицій компанії Cargil в Україну оцінюється на рівні \$85 млн. В 2000 р. компанія побудувала великий завод з випуску олії, для будівництва якого Cargil було залучено 182 місцеві будівельні компанії. На заводі було створено 150 робочих місць, ще 250 осіб будуть зайняті в інфраструктурі підприємства. Вартість проекту — \$50 млн. Сьогодні Cargil є однією з найбільших іноземних компаній, що працюють в аграрному секторі українського ринку. Компанія є крупним експортером українського продовольства. Питома вага компанії в загальному обсязі сільськогосподарської продукції експорту оцінюється на рівні не менше 10%.

Щодо невдалих інвестиційних проектів, то передусім це стосується тих інвестпроектів, які реалізовувалися за рахунок кредитів міжнародних організацій та надавалися під гарантії уряду (наприклад, закупівля в 1996—1997 рр. урядовими агентами зернозбиральних комбайнів на загальну суму понад \$700 млн, в той час як 5% цієї суми було б достатньо, щоб запустити в серійне виробництво вітчизняні комбайни на Херсонському та Дніпропетровському машинобудівних заводах, створюючи при цьому близько 23 тис. робочих місць). Такі інвестиційні проекти лише сприяли зростанню зовнішнього боргу нашої держави та негативно впливали на економіку країни в цілому.

Як свідчать досвід інвестиційного процесу в Україні та порівняння його результативності з іншими країнами, необхідно розробити концепцію активізації інвестиційної діяльності в країні, яка має базуватися на засадах загальної концепції економічного та соціального розвитку. Реалізація концепції потребує прийняття системи стратегічних і поточних планів, у яких окрім розробки інтегрованого пакета інструментів залучення ПІІ, слід звернути увагу на ефективність їх використання та механізм контролю щодо їх виконання. Негативний вплив на реалізацію ПІІ-проектів та імідж України має ціла низка середовищних факторів, серед яких нині найголовнішим є внутрішня політична нестабільність. Але створення ефективного механізму залучення та використан-

ня прямих іноземних інвестицій є необхідним для розвитку української економіки.

Література

1. Глухов Г. Инвестпроекты // Украинская Инвестиционная Газета. 2001. — № 7. — С. 6—9.
2. Ластовченко І. В. Деякі фінансові аспекти інвестиційної діяльності підприємств // Фінанси України. — 2001. — № 2. — С. 105—110.
3. Тодаро М. П. Экономическое развитие. — М.: МГУ, 1997. — 290 с.
4. Фишер П. Прямые иностранные инвестиции для России. — М.: Финансы и кредит, 1999. — 450 с.
5. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции. — М.: Дело, 1997. — 300 с.

С. В. БЛЮК (ф-т економіки та управління, IV курс)

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА

Сьогодні зміни в світі змушують звертати на зовнішнє середовище ще більшу увагу ніж колись. Навіть якби зміни не були настільки значними, керівникам однаково довелось б враховувати середовище, оскільки організація як відкрита, хоча й відносно відособлена система залежить від зовнішнього світу, а саме: постачання ресурсів, енергії, кадрів, конкретного попиту споживачів; інформаційних потоків тощо.

В літературі сформувався достатньо різних підходів щодо визначення зовнішнього середовища, його меж та структурної побудови. Щодо структури довілля, то в управлінській теорії сформувалися 2 основні концепції: ієрархічна та неієрархічна. Яскравим прикладом ієрархічної моделі можна вважати модель зовнішнього середовища БКГ: світова економіка — національна економіка — галузь — сегмент ринку — підприємство. Ієрархічна модель отримала розвиток і в сучасних працях спеціалістів зі стратегічного управління. Найвідомішими є моделі, запропоновані У. Діллом та А.Томпсоном, Месконом, Л. Буржуа. Усі вони вирізняють 3 рівні зовн. середовища: середовище непрямого впливу (макросередовище), проміжне середовище («середовище завдань», середовище прямого впливу) та внутрішнє середовище організації [3, 4, 6].

Наявність неієрархічної моделі зумовлена тим, що, як стверджує Дж. Гелбрейт, межі зовнішнього та внутрішнього середовища дещо розмиті внаслідок взаємопроникнення елементів організації та середовища (наприклад, власна система розподілу продуктів або наявність дочірнього підприємства) [6].

Серед основних проблем, що піднімаються в літературі (структури зовнішнього середовища, визначення його меж, класифікації факторів впливу, методів діагностики зовнішнього середовища) найактуальнішою та найцікавішою (на суб'єктивну думку автора) для дослідження є проблема вибору методів та інструментів аналізу зовнішнього середовища. Причиною цього є те, що менеджер зобов'язаний уміти виявляти істотні чинники в оточенні, що вплинуть на його організацію. Безумовно, врахувати всі чинники, що існують і впливають на організацію, просто неможливо, тому виникає проблема визначити саме ті аспекти, від яких вирішальною мірою залежить діяльність організації.

Основні з цих методів (SWOT-аналіз, PEST-аналіз, SPACE, конкурентний аналіз, бенчмаркінг і т. д.) добре відомі. Варто зазначити лише таке: дослідження даних методів ставить ряд питань: як краще їх використовувати (чи варто обмежитися лише кількома найважливішими, чи проводити багатофакторний аналіз з використанням усіх відомих), як можуть вплинути результати дослідження зовнішнього оточення на розробку подальшої стратегії; чи залежить вибір стратегії від обраного методу?

Для того, щоб дати відповіді на поставлені питання, передусім, на нашу думку, слід систематизувати знання про методи та інструменти діагностики зовнішнього середовища, тобто розробити певну їх класифікацію.

По-перше, слід зазначити, що не всі відомі прийоми можна використовувати при аналізі середовища безпосереднього впливу (або, навпаки, макросередовища). Зрозуміло, що PEST-аналіз є конкретним засобом аналізу саме дальнього оточення організації, а конкурентний аналіз Портера, бенчмаркінг — середовища безпосереднього впливу, хоча SWOT, SPACE вважаються відносно універсальними щодо цього.

Таким чином визначається одна з класифікаційних ознак, а саме — рівень зовнішнього середовища.

Простежується залежність використання певних методів від розміру підприємства відносно ринку. Так, для малих фірм найбільший вплив здійснюють фактори конкурентного оточення. Їм передусім потрібно проводити конкурентний аналіз Портера, порівняльний конкурентний аналіз, бенчмаркінг, SWOT-аналіз. Для

великих фірм важливі всі рівні середовища, в тому числі і макро-рівень, тому для них є важливим використання всіх перелічених методів.

Особливе значення має такий фактор, як вартість аналізу, адже тільки великі фірми можуть дозволити собі проводити PIMS-аналіз, що потребує значних затрат інформаційних, а відповідно й фінансових ресурсів.

Тож, маємо ще одну класифікаційну ознаку — розмір організації.

Не всі прийоми діагностики довкілля є постійними для використання, більшість з них доцільно використовувати лише за певних обставин. Якщо обґрунтовується вихід підприємства на новий ринок, введення нового продукту, пошук нових партнерів тощо, доцільно використати SWOT-аналіз, PEST-аналіз, конкурентний аналіз галузі, стратегічний галузевий аналіз, PIMS. Деякі з них можна використовувати постійно, створивши навіть спеціальні служби, що безперервно відслідковують зміни в середовищі і діяльність яких більше спрямована на прогнозування майбутнього, ніж на аналіз минулого. Це стосується методу сканування, бенчмаркінгу. Так, маємо ще одну класифікаційну залежність — періодичність використання.

Можна продовжити подальшу побудову класифікації, визначивши ще цілу низку ознак: у залежності від обсягу необхідної інформації, від необхідності залучення зовнішніх аналітиків (при використанні яких це потрібно (конкурентний аналіз) або не обов'язково (бенчмаркінг)), ступеня деталізації і т. ін. Така класифікація є досить відносною через те, що більшість методів пере-регукуються між собою. Адже всі вони з наданням пріоритетів тим чи іншим внутрішнім або зовнішнім характеристикам і факторам націлені на систематизовану і комплексну оцінку сучасної позиції підприємства, прогнозування основних проблем та можливих напрямків його розвитку.

У зв'язку з цим головним при діагностиці зовнішнього середовища є дотримання послідовності аналізу: спочатку визначається важливість рівнів середовища для діяльності конкретного підприємства, потім ступінь їх впливу, виявляються найважливіші стани кожного рівня. Останнім виконується багатофакторний аналіз, проводиться оцінка отриманих результатів і приймається рішення про розробку стратегії підприємства.

Література

1. *Андреева Т. Е.* SWOT-анализ — первый этап при разработке стратегии предприятия // *Инвестиционный магазин.* — 1999. — № 6. — С. 8—9.
2. *Губені Ю., Грон Ян, Сватош М.* Сучасні методи аналізу зовнішнього середовища та їх використання у стратегічному менеджменті // *Економіка України.* — 1999. — № 10. — С. 23—28.
3. *Мескон М., Альберт М., Хедуори Ф.* Основы менеджмента. — М.: Дело, 1992. — 701 с.
4. *Портер М.* Стратегія конкуренції. — К.: Основи. — 1997, 300 с.
5. *Хан Д.* Планирование и контроль. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 800 с.
6. *Шериньова З. Є., Оборська С. В.* Стратегічне управління. — К.: КНЕУ, 1999. — 384 с.

Т. О. БОГОМОЛОВА (обліково-економічний ф-т, II курс)

ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ М. ТУГАН-БАРАНОВСЬКОГО

Михайло Іванович Туган-Барановський (1865—1919) — учений зі світовим ім'ям, який зробив величезний внесок у розвиток багатьох питань теорії економіки. Він народився в заможній дворянській сім'ї в Харківській губернії. Закінчив 1889 року фізико-математичний і екстерном — юридичний факультет Харківського університету.

Під впливом прогресивної професури університету М. Туган-Барановський сприймає ідеї класичної школи. М. Туган-Барановський став першовідкривачем сучасної інвестиційної теорії циклів. Ще в 1894 р. він опублікував працю «Промислові кризи в сучасній Англії, їх причини і вплив на народне життя», яку захистив як магістерську дисертацію в Московському університеті. Це дослідження було згодом видано майже всіма європейськими мовами і навіть японською.

Він підкреслював правильність думки Рікардо та Сея про те, «що межа виробництва визначається продуктивними силами людства і аж ніяк не розмірами його споживання». Великого значення у проблемі відтворення він надав виробничому споживанню. Він писав, що «попит на товари створюється самим виробництвом і жодних зовнішніх меж для розширеного відтворення, крім браку продуктивних сил, не існує».

Як підставу для своєї теорії він бере ідею про зв'язок промислових коливань з періодичним зростанням основного капіталу.

М. Туган-Барановський розглядає проблему криз, аналізуючи економічні коливання, рух «економічної активності», а також фактори, що зумовлюють таку активність. Звертає увагу на виявлення головного внутрішнього рушія «економічних активностей» і робить висновок, що таким є рух інвестицій. Він першим сформулював основний закон інвестиційної теорії циклів, відповідно до якого фази промислового циклу визначаються активністю інвестування. Саме збільшення інвестицій у галузях, що виготовляють засоби виробництва, породжує мультиплікативний процес усіх елементів економічної активності.

Він наголошує на анархічному характері капіталістичного виробництва, диспропорційності в розміщенні вільних грошових капіталів у різних сферах їх застосування, що й спричиняє кризи. Він писав, що причина криз криється «у сфері нагромадження і витрачення суспільного капіталу» за порушення пропорційності його розподілу в різних сферах застосування капіталу.

Регулювання інвестицій, правильний їх розподіл хоча б тільки в галузях, що виготовляють капітальні блага, на думку М. Туган-Барановського, відкриває можливості для безмежного розширення капіталістичного виробництва.

Інвестиційна теорія циклів М. Туган-Барановського мала величезний вплив на розвиток політичної економії. На його праці не лише й досі посилаються численні західноєвропейські та американські економісти, а й плідно розвивають його ідеї. Кейнс зокрема майже цілком сприйняв ідею М. Туган-Барановського про «заощадження — інвестиції» як головну рушійну силу економічних активностей.

Важливе методологічне значення має концептуальне положення Туган-Барановського про зв'язок теорії граничної корисності з трудовою теорією вартості. Ці дві теорії, як писав науковець, «без сумніву протилежні, але зовсім не протирічать одна одній». Існує певний зв'язок між корисністю продукту та його трудовою вартістю. Згідно з цим М. Туган-Барановський обґрунтував положення, відповідно до якого граничні корисності вироблених продуктів пропорційні їх трудовим вартостям. Залежність між величиною корисності блага і його трудовою вартістю називають у літературі теоремою Туган-Барановського.

Логіка міркувань М. Туган-Барановського щодо теорії граничної корисності і її зв'язку з трудовою теорією вартості: «Гранична корисність — корисність останніх одиниць кожного роду продуктів — вимірюється в залежності від розмірів виробництва. Ми можемо зменшувати або підвищувати граничну корисність шля-

хом розширення або скорочення виробництва. Трудова вартість одиниці продукції — це є об'єктивне, що не залежить від нашої волі. Звідси виходить, що при зіставленні господарського плану визначаючим моментом повинна бути трудова вартість, а визначеним моментом — гранична корисність. Якщо трудова вартість продуктів різна, але користь, що отримується в останню одиницю часу, є однакова, то звідси висновок, що користь останніх одиниць продуктів кожного роду — їх гранична користь — повинна бути обернено пропорційна трудовій вартості тих самих продуктів». Отже, на думку Туган-Барановського, обидві теорії перебувають у цілковитій гармонії. Теорія граничної корисності пояснює суб'єктивні, а трудова теорія вартості — об'єктивні фактори господарської корисності.

Туган-Барановський — автор соціальної теорії розподілу, в основу якої покладені два фактори: виробництво суспільної праці і система соціальних відносин. Він виходив з положення, згідно з яким ріст доходів усіх класів залежить насамперед від продуктивності суспільної праці. З підвищенням продуктивності праці збільшується загальна сума суспільного продукту і доходу, «завдяки чому всі суспільні доходи можуть одночасно збільшитись за рахунок скорочення частки засобів виробництва». Щодо комбінації відповідних доходів різних соціальних груп, то вона залежить як від виробництва суспільної праці, так і від системи соціальних відносин у суспільстві.

Критичний аналіз політекономічних шкіл, і передовсім німецької історичної та австрійської, а також марксистської теорії дав йому змогу розробити власну економічну концепцію в дусі прогресивного розвитку світової економічної думки. Спочатку М. Туган-Барановський був прихильником Маркса. Але згодом у його працях з'являються критичні нотки. Він не сприйняв трудової теорії вартості, назвав «фікцією» трудову вартість і «малозначущою» категорією додаткової вартості. Він заперечував марксистське положення, що нова вартість створюється робочою силою. Джерелом прибутку він називає весь капітал. Проте він не відхилив марксизм, а прагне розвивати його наукові елементи.

Визнаючи методологію Маркса, його ідеї про визначальну роль економічних явищ у розвитку суспільства, він критикує Маркса за ігнорування психології людей, їхньої моралі.

У багатьох дослідженнях: «Учення про граничну корисність господарських благ» (1890), «Основна помилка абстрактної теорії капіталізму К. Маркса» (1898), «Нариси з новітньої історії політичної економії і соціалізму» (1903), «Теоретичні основи марк-

сизму» (1905), «Основи політичної економії» (1909) — учений намагався переорієнтувати політекономію в Росії і в Україні на позиції суб'єктивно-психологічної школи та неокласицизму.

Уже в 1890 р. у роботі «Вчення про граничну корисність господарських благ, як причина їхньої цінності» він зробив порівняльний аналіз класичної та австрійської шкіл і заявив про можливість їхнього синтезу. На Заході цю ідею здійснив Маршал у праці «Принципи економічної науки» (1890), що ознаменувала початок неокласичного напрямку в політичній економії.

Велику увагу М. Туган-Барановський приділяє проблемам економічного і соціально-політичного розвитку Росії. Цій проблемі присвячена його відома праця «Соціалізм як позитивне вчення» (1918). На відміну від представників народництва М. Туган-Барановський вважає, що Росія вже стала на шлях розвитку капіталізму і все питання в тому, що несе капіталізм — загибель чи «з ним загорається зоря надії». Він критикує російську капіталістичну систему господарства, зауважує, що при даному устрої велика кількість населення приречена постійно бути засобом для збагачення інших суспільних класів, які є менш численними. Тому, робить він висновок, перехід до соціалістичного суспільства є немислим.

Мета соціалізму, за Туган-Барановським, влаштувати життя на засадах свободи, правди і справедливості. Він вважав, що в основі соціалізму як вчення про справедливе суспільство повинна бути етична ідея, яку сформулював Кант — ідея про рівність особистості. При соціалізмі, вважає Туган-Барановський, розвиток кожної окремої особи стає головною суспільною метою.

Велику увагу він приділяє аналізу типів соціалізму. Він виділяв державний, комунальний та синдикальний соціалізм. Державний соціалізм — це такий устрій соціалізму, при якому господарською одиницею є вся держава. Синдикальний соціалізм — це така форма соціалістичного устрою, при якій засоби виробництва належать не всій державі, як цілому, а окремим групам робітників, що працюють за допомогою цих засобів виробництва. При цьому кожна з цих груп робітників є автономною виробничою одиницею. Однак при цьому типі соціалізму роль держави є значною, так як тільки вона може узгоджувати дії різних робітничих асоціацій. При комунальному соціалізмі держава зовсім відсутня або її роль зводиться до незначних функцій. Представником комунального соціалізму він вважав Ш. Фур'є.

Вважає, що саме державний соціалізм надає суспільному виробництву пропорційності і плановірності, дає можливість швидкого росту суспільного багатства.

Соціальним ідеалом, за його словами, є соціальна свобода, в наближенні до неї і «міститься увесь історичний прогрес людства».

М. Туган-Барановський брав участь у полемічних дискусіях з народниками, в цих дискусіях він намагався розкрити перспективи та особливості соціально-економічного розвитку країни. Він активно критикував погляди народників, не погоджувався з ними в тому, що вони не враховували, що внутрішній ринок формується за рахунок не лише споживчого попиту, а й попиту на засоби виробництва. Він докладно розглядає процеси господарської еволюції в Англії, утворення там внутрішнього ринку, перетворення ремісничого виробництва, трансформації домашньої промисловості.

У розумінні ренти М. Туган-Барановський, як і переважна більшість учених-економістів тієї доби в Росії та Україні, залишився на позиціях теорії диференціальної ренти Д. Рікардо.

Туган-Барановський розглядав ренту як результат природних стійких відмінностей у продуктивності праці в різних пунктах виробництва і визначав її як «нетрудовий дохід, що впливає з користування стійкими корисними властивостями землі». Він розрізняв три джерела виникнення земельної ренти: 1) відмінність земельних ділянок за місцем їх розташування; 2) дія закону спадної продуктивності землеробської праці або спадної продуктивності наступних витрат у землеробстві; 3) відмінність земельних ділянок за родючістю.

Розмір ренти, як вважав учений, визначається різницею у продуктивності праці в певному пункті виробництва. Виходячи з такого розуміння ренти, Туган-Барановський розглядав її зростання як ознаку прогресу землеробства.

Отже, Михайло Туган-Барановський — великий вчений, самий тільки перелік його праць і тих питань, які він вивчав і дослідження, яких принесло йому світове визнання, зайняв би багато сторінок. Його ім'я стоїть поряд з такими іменами вітчизняних економістів, як Слуцький і Столяров.

Література

1. *Агапова И. И.* История экономической мысли. — М: ТАНДЕМ, 1998. — С. 208—209.

2. *Барте́нев С. А.* История экономических учений. — М.: ЮРИСТЪ, 2000. — С. 207—209.

3. *Історія економічних учень* / Ред. Л. Я. Корнійчук. — К.: КНЕУ, 1999. — С. 333—336.

4. *Туган-Барановский М. И.* Основы политической экономии. — Петроград, 1917. — С. 50.

5. *Юхименко П. І., Леоненко П. М.* Історія економічних учень. — К.: Знання-Прес, 2000. — С. 189—191.

В. В. БОНДАР (обліково-економічний ф-т, IV курс)

ФУНКЦІЇ ОРГАНІВ ВИКОНАВЧОЇ ВЛАДИ ЩОДО ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Важливим інструментом державного регулювання економічних процесів, виконання соціальних, політичних, екологічних завдань в умовах ринку виступає бюджетний механізм. Для його ефективного функціонування необхідно створити раціональну систему органів виконавчої влади. В період існування СРСР усі функції щодо виконання бюджету країни належали фінансовим відділам відповідних виконавчих комітетів. Період розпаду СРСР та утворення незалежної України ознаменувався її швидким переходом до ринкової економіки та утворенням нових форм власності. Колишні фінансові управління організовуються у нові відділи з власними функціями та завданнями. Відповідно з чинним законодавством України до них належать: Міністерство фінансів України, Державне казначейство України, Головне контрольно-ревізійне управління України, Державна податкова адміністрація України та відповідно їхні територіальні відділення.

Для того, щоб зрозуміти ефективність системи виконавчих органів, що відповідають за виконання бюджету України, потрібно розглянути функції, які вони виконують згідно з чинним законодавством.

До основних функцій органів державної податкової служби належать:

— здійснення контролю за додержанням податкового законодавства, правильністю обчислення, повнотою й своєчасністю сплати до бюджетів та державних цільових фондів податків і зборів.

До основних функцій фінансових управлінь належать:

— організація роботи, пов'язаної зі складанням проекту місцевих бюджетів, їх виконанням по доходах і видатках та конт-

роль за виконанням законодавства з фінансово-бюджетних питань; аналіз економічного й фінансового стану місцевого господарства.

До основних функцій органів Державного казначейства України належать:

— організація виконання Державного бюджету України й здійснення контролю за цим; ведення обліку касового виконання та складання звітності про стан виконання Державного бюджету України.

До основних функцій органів Головного контрольно-ревізійного управління України належать:

— організація й здійснення державного фінансового контролю; проведення ревізій та перевірок збереження й використання державного та комунального майна; контроль за усуненням недоліків і порушень.

Отже, з перелічених функцій впливає, що деякі з них тотожні, наприклад, ревізію чи перевірку місцевих рад народних депутатів КРУ проводить разом із представником фінансового управління; подвійне виконання аналізу дохідної частини бюджету працівниками фінансових органів та податкових служб; видача товарно-касових книг фінансовими управліннями, які перевіряють органи податкової служби, а також безліч поточних контрольних завдань з виконання показників бюджету. Таке подвійне виконання певних функцій вимагає більшої кількості кадрів і, відповідно, збільшення видаткової частини бюджету. Значно раціональніше покласти функцію контролю при виконанні бюджету на органи державної податкової служби, а також у їх розпорядження віднести територіальні відділення контрольно-ревізійного управління з наступною їх реорганізацією у відділи податкових служб з контролем за фінансовою дисципліною бюджетних установ.

Відповідно до порядку касового виконання державного бюджету України та принципу роботи єдиного казначейського рахунку значно вповільнюється процес фінансування бюджетних організацій, що фінансуються з місцевих бюджетів, через органи державного казначейства.

У Дніпропетровській та Черкаській областях запроваджений тимчасовий порядок касового виконання місцевих бюджетів органами Державного казначейства. Для обліку коштів місцевих бюджетів в установах банків на ім'я органів Державного казначейства відкриваються рахунки, на яких відображаються операції по всіх видах надходжень. Управління Державного казначейства на своє ім'я відкривають рахунки, на яких здійснюється розподіл

частини коштів загальнодержавних податків і зборів між рівнями місцевих бюджетів. Розпорядникам коштів усіх рівнів місцевих бюджетів в органі Державного казначейства відкриваються реєстраційні рахунки. Касове виконання місцевих бюджетів за видатками здійснюється органами Державного казначейства. На прикладі даних областей бачимо, як Державне казначейство може повністю обслуговувати виконання місцевих бюджетів.

Оскільки місцеві бюджети здебільшого дотаційні, постає необхідність об'єднання виконання місцевих та державного бюджетів у виконання єдиного зведеного бюджету України. Реорганізація фінансових управлінь та відділень Державних казначейств дасть змогу раціональніше організувати роботу з виконання бюджету. Тож систему органів виконавчої влади раціональніше виділити в систему органів, що займаються безпосередньо виконанням державного бюджету України та його аналізом, та органів податкової служби, безпосереднім завданням яких буде виконання функцій контролю за наповненням дохідної частини бюджету.

Література

1. Закон України «Про державну податкову службу в Україні» із змінами від 21.09.2000 р. № 1987-111 // Закони України. Том 1. — С. 37—42.

2. Закон України «Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні» від 01.02.1993 р. // Закони України. — Том 5. — С. 13—15.

3. Указ Президента України «Про Державне казначейство України» від 27.04.1995 р. № 335-95. Положення про Державне казначейство. Затв. Постановою КМ України від 31 липня 1995 р. № 590 // Зібрання постанов Уряду України. — 1995. — № 11. — С. 262—265.

С. О. ВОЛКОВ (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПОРТФЕЛЯ ПРОБЛЕМНИХ КРЕДИТІВ

За умов ринкової економіки основним індикатором ефективності діяльності суб'єкта господарювання є прибуток. У світовій практиці 70—80% доходів комерційного банку формуються за рахунок доходів від кредитних операцій. В Україні цей показник є дещо нижчим (наприклад, в АКБ «Надра» (м. Київ) в 2000 р. він становив приблизно 50%). Такі цифри свідчать про те, що доходи від кредитних операцій є основною складовою доходу комерцій-

ного банку. А отже, проблеми, що загрожують кредитній політиці, мають розв'язуватися першочергово.

Докладніше хотів би зупинитися на одному з шляхів реструктуризації проблемної заборгованості, який часто пропонують боржники банку. Це оформлення заборгованості вексями. Працівники кредитних підрозділів, які впевнилися, що іншими шляхами дебіторську заборгованість «закрити» не вдається, інколи погоджуються на це. Звісно, кредитний відділ у такий спосіб розв'язує частину своїх проблем: відпадає потреба в списанні заборгованості за рахунок резервів, що є свідченням збитковості діяльності; зменшується сума обов'язкового резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями, що вивільняє кошти для проведення активних операцій; з'являється «додатковий» прибуток, за рахунок того, що вексель виписується на суму позики та процентів за позикою. Такі векселі виписуються з датою погашення не «за пред'явленням», а з певним відтермінуванням. Для боржника така відстрочка закриває на певний час і лонгує його зобов'язання.

Здавалося б, що в безвихідній для банку ситуації таке розв'язання проблеми є прийнятним. Адже глава 1 розділу 7 Положення про операції банків з вексями, затвердженого Постановою Правління Національного банку України від 28.05.99 р. № 258 передбачає і регламентує оформлення заборгованості боржника банку вексями («Дебіторська заборгованість перед банком може бути оформлена шляхом видачі банком переказних векселів, де ремітентом є кредитор банку, а акцептантом — боржник, або шляхом видачі боржником банку простих векселів на користь банку»).

Якщо у банку є дебіторська і кредиторська заборгованості за різними контрагентами, банк може виписати переказний вексель, зазначивши ремітентом кредитора банку, а трасатом — дебітора банку. Закрити дебіторську і кредиторську заборгованості банк може лише після акцептації векселя акцептантом. У бухгалтерському обліку такі операції відображаються відповідно до Інструкції з бухгалтерського обліку операцій комерційного банку з вексями, затвердженої Постановою Правління НБУ № 234 від 08.06.2000 р.

За такою схемою банки більш-менш вдало працювали до квітня 2000 р. Але й нині чимало боржників пропонують оформити проблемну заборгованість у такий спосіб. Вони свідомо чи несвідомо підштовхують банк до порушення. Банківські працівники мають пам'ятати роз'яснення, що містить Лист НБУ №18-211/1009-2283 від 10.04.2000 р. В Листі є посилання на Постанову Кабінету Мі-

ністрів України і Національного банку України від 10.09.92 № 528 (Про правила виготовлення та обігу вексельних бланків), якою визначено, що векселі можуть видаватися лише юридичними особами — суб'єктами підприємницької діяльності лише для оплати за поставлену продукцію, виконані роботи та надані послуги, за винятком векселів (фінансових) Мінфіну, Національного банку та комерційних банків. При цьому, слід мати на увазі, що оскільки вексель є засобом розрахунків між суб'єктами підприємницької діяльності, то використання векселів без товарного покриття при здійсненні розрахунків сприяє поглибленню інфляційних процесів у державі.

Таким чином, як стверджує Лист НБУ, оформлення заборгованості боржника перед банком за наданими кредитами у вексельну, як це передбачено гл. 1 розд. 7 Положення про операції банків з векселями, можливо виключно шляхом передачі векселів, які боржник отримав за раніше поставлену ним продукцію, виконані роботи, надані послуги або за іменним чи бланковим індо-саментом або шляхом видачі фінансових векселів. Оформлення боржником наявної у нього заборгованості за кредитами перед комерційним банком власними векселями є грубим порушенням вексельного законодавства, оскільки порушується принцип товарності векселя, який передбачає отримання товару, робіт, послуг у власність особою, яка видає вексель.

Тож нині проблемна заборгованість у кредитному портфелі банку **не може** бути реструктуризована шляхом оформлення боржником власних векселів на користь банку, або акцептування боржником векселів банку. Боржник може піти на таке порушення, але весь тягар негативних наслідків лягає на банк.

Що ж означає заміна проблемної заборгованості векселями для банку? З погляду кредитного відділу відбувається погашення дебіторської заборгованості перед банком. З погляду відділу цінних паперів — збільшення інвестиційного портфеля. З погляду банку — зміна структури активів. Керуючись інтересами банку, а не окремих його підрозділів, потрібно прийняти рішення щодо доцільності заміни існуючої заборгованості певними цінними паперами. Я б виділив такі 3 основні фактори, які впливають на процес прийняття такого рішення:

- 1) перспективи подальшої господарської діяльності і поліпшення фінансового стану боржника;
- 2) якість цінних паперів, якими може бути замінена заборгованість;

3) порівняльний аналіз розмірів сформованих обов'язкових резервів (за наданими кредитами та цінними паперами в портфелі банку).

Для прийняття обґрунтованого рішення по заміні заборгованості векселями, необхідно враховувати комплексний вплив усіх трьох чинників. Успіх реструктуризації портфеля проблемних кредитів залежатиме від того, як вдало банківським працівникам вдасться проаналізувати вплив кожного з вищенаведених факторів і які рішення будуть прийняті на основі здійсненого аналізу.

Література

1. Положення «Про операції банків з векселями»: Затверджене Постановою Правління НБУ від 28.05.99 р. № 258 // Офіційний вісник України. — 1999. — № 25. — С. 78—130.

2. Інструкція «З бухгалтерського обліку операцій комерційного банку з векселями»: Затверджена Постановою Правління НБУ від 08.06.2000 р. № 234 // Офіційний вісник України. — 2000. — № 28. — С. 57—95.

3. Лист НБУ №18-211/1009-2283 від 10.04.2000 р. // Податки та бухгалтерський облік. — 2000. — № 36. — С. 23.

4. «Правила виготовлення та обігу вексельних бланків»: Затверджені Постановою КМУ і НБУ від 10.09.92 р. № 528 // Інвестиційна газета. — 1999. — № 9. — С. 33.

5. Положення «Про порядок розрахунку резерву на відшкодування можливих збитків банків від операцій з цінними паперами»: Затверджене Постановою Правління НБУ від 30.12.99 р. № 629 // Офіційний вісник України. — 2000. — № 4. — С. 127.

І. В. ВОЙТОВИЧ (ф-т економіки та управління, IV курс)

УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ З ПОГЛЯДУ ЛОГІСТИЧНОЇ КОНЦЕПЦІЇ ТА TQM

Сучасні тенденції управління бізнесом характеризуються тим, що на перше місце за впливом на тривалий успіх підприємства висувається людський фактор.

За останні десятиліття відношення менеджменту до трудових ресурсів докорінно змінилося. Ефективні організації оволоділи багатим арсеналом інструментів і методів роботи з трудовими ресурсами, «балансуючи» між технократичним і гуманістичним підходами. Незважаючи на величезний потенціал і привабливість

технократичного підходу, що спирається на роботизацію, комп'ютеризацію, на створення заводів-автоматів, і що припускає взагалі витіснення з виробництва згодом основної робочої сили, він повною мірою не виправдав себе. У цьому зв'язку відбулося поступове зміщення акцентів на **цілісний підхід**, в основі якого лежить довгостроковий розвиток інтелектуального і трудового потенціалу робітника.

Нова концепція управління трудовими ресурсами передбачає виділення двох основних положень:

1. Управління людськими ресурсами розглядається як процес, у якому задіяні всі підрозділи компанії і входом у який є постачальник, а виходом — споживач.

2. У процесі управління кадрами слід враховувати не лише зовнішні взаємовідносини постачальника і споживача, а також внутрішні взаємовідносини на всіх рівнях управління.

Для створення ефективного організаційно-управлінського механізму використання трудових ресурсів доцільно застосовувати **концепцію логістики**, яка у **сфері управління трудовими ресурсами** може бути інтерпретована таким чином.

Управління людськими ресурсами має ґрунтуватися на принципі комплексності і синхронності, що припускає дотримання трьох умов:

1) розгляд трудового потоку як єдиного процесу руху кадрів;
2) впровадження систем управління людськими ресурсами — організаційно-управлінського механізму координації дій фахівців різних підрозділів, які керують трудовим потоком;

3) використання інтегрального показника ефективності функціонування систем управління людськими ресурсами, що, крім витрат на набір, підготовку, розміщення, перепідготовку, професійно-кваліфікаційний ріст, оплату і стимулювання праці, враховує втрати прибутку внаслідок втрачених можливостей.

Стратегія кадрової служби має полягати в тому, щоб певні трудові ресурси знаходилися на підприємстві в необхідній кількості, необхідної якості, в потрібний час, у потрібному місці з мінімальними витратами, обумовленими їх рухом. Сформульовану стратегію пропонується називати **стратегією забезпечення трудовими ресурсами «саме вчасно»**.

Для оцінки ефективності управління людськими ресурсами підприємств пропонується використовувати **інтегральний показник**, для визначення якого потрібні такі дані: чисельність працівників, витрати по функціях кадрової служби, втрати прибутку внаслідок нераціонального використання трудових ресур-

сів (найчисельнішої категорії працівників підприємства — робітників).

Для забезпечення максимального рівня конкурентоспроможності в довготерміновому періоді доцільно застосовувати **концепцію TQM**. З погляду TQM організація є постачальником, а працівник розглядається як інтелектуальний потенціал компанії, в якому вона зацікавлена так, як і в зовнішньому споживачеві. При цьому, працівник, будучи клієнтом компанії (внутрішнім споживачем), винагороджується організацією за інтелектуальний потенціал, який він віддає.

На початку 80-х років було запроваджено поняття «внутрішній маркетинг» для опису внутрішньої діяльності компанії в процесі передачі рішень керівництва нижчим рівням за системою ієрархії. Згодом підхід дещо змінився. В умовах TQM внутрішній маркетинг розглядається як новий підхід у представленні інформації між працівником і організацією. Здійснення внутрішнього маркетингу дозволяє відслідковувати збіг інтересів фірми з потребами її співробітників, що формує основу для досягнення цілей організації.

Необхідність дослідження внутрішнього ринку з метою визначення і задоволення потреб внутрішнього споживача здійснюється за рахунок:

- 1) застосування концепції МВО;
- 2) розширення роботи;
- 3) винагороди в залежності від значення показника виконаної працівником роботи замість часу перебування його на роботі;
- 4) наставництва, яке характеризує стратегію підприємства у піднесенні інтелектуального потенціалу працівників організації.

Водночас заперечення класичних шкіл, усталених концепцій ХХ ст. може призвести до цілковитої втрати керованості в ХХІ ст. В усякому разі, реагуючи на тенденції, що зароджуються, і концептуальні підходи, потрібно пам'ятати, що все нове — це добре забуте старе.

Література

1. *Адлер Ю. П. и др.* Что век грядущий нам готовит? // Качество. — 1999. — № 3. — С. 52—59.
2. *Латидус В. А.* Всеобщее качество (TQM) в российских компаниях. — М.: Типография «Новости», 2000. — 432 с.

3. *Окландер М.* Концепция логистики в управлении персоналом // Персонал. — 1998. — № 6. — С. 73—75.

М. А. ВОЙЧАК (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, IV курс)

ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ УКРАЇНИ

Для розв'язання різноманітних економічних проблем національні уряди широко використовують як зовнішні, так і внутрішні джерела фінансування. Щодо внутрішнього боргу, то, порівняно з зовнішнім, він є не настільки загрозливим для економіки країни, оскільки гроші залишаються в розпорядженні держави. Гострота проблеми з зовнішнім боргом полягає в тому, що за відсотки та основний борг треба віддати частину реального випуску продукції держави в розпорядження інших країн. У цьому контексті на особливу увагу заслуговує проблема кореляції обсягів зовнішньої та внутрішньої позик з рівнем боргової безпеки країни.

На кінець 2000 року структура боргу України має такий вигляд: зовнішній державний борг становить 28% (або 65 млрд грн.), а внутрішній 72% (або 154,9 млрд грн.).

Значна частка в державній заборгованості, що у складі державного боргу не враховується, належить гарантіям компенсації знецінених заощаджень громадян в Ощадбанку колишнього СРСР (приблизно 140 млрд грн.)

Держава повинна забезпечувати ефективний контроль за параметрами зовнішнього боргу. Згідно з міжнародною практикою, критеріями такого контролю є два основні показники:

— співвідношення обсягу зовнішнього боргу з валовим внутрішнім продуктом країни;

— співвідношення зобов'язань з обслуговування зовнішнього боргу з вартістю експорту країни.

Відповідно до першого з названих критеріїв традиційно виділяють три групи країн:

1) країни з низьким рівнем заборгованості, для яких відношення обсягу зовнішнього боргу до ВВП не перевищують 60%;

2) країни з поміркованою заборгованістю, для яких ті самі показники є більшими за 60%, але не перевищують 80%;

3) країни з надмірною заборгованістю, коли зазначені показники перевищують 80%.

Щодо другого критерію, то, як свідчить досвід країн, що розвиваються, боргова ситуація перетворюється на критичну, коли відповідний показник сягає 20—25%.

Якщо послуговуватися поточними офіційними показниками для України, то можна констатувати вельми небезпечні тенденції. З урахуванням девальвації гривні відносний обсяг зовнішнього боргу стрімко зростає: 1997 р. він становив 22,9% ВВП, 1998 р. — 41,8% ВВП, 2000 р. — 58,2% ВВП.

Значну роль у збільшенні зовнішньої заборгованості України відіграє випуск ОВДП. Фантастична прибутковість ОВДП на початку 1996 року дала змогу з середини 1996 року та в 1997 році залучити величезні кошти нерезидентів, оскільки прибутковість ОВДП була 90—100% через необхідність створення попиту на ці папери. Зрештою, все це призвело до того, що борг з ОВДП на сьогодні сягає 10% ВВП.

У зв'язку зі збільшенням обсягів внутрішнього та зовнішнього боргу, можна спостерігати такі негативні явища в економіці країни:

- * витіснення приватних інвестицій через перетягнення частини коштів на фінансування державного боргу, яке викликає вповільнення темпів зростання виробництва;

- * розширення запозичення державою призводить до зростання процентних ставок у різних секторах грошового ринку, внаслідок чого кредитні ресурси стають менш доступними для позичальників;

- * державні позичкові операції в довготерміновій перспективі неминуче призводять до зменшення споживання внаслідок падіння інвестицій в основні виробничі фонди;

- * при перевищенні певної критичної величини державна позика підвищує рівень оподаткування внаслідок стрімкого зростання процентів за державним боргом;

- * державний борг погіршує розподіл доходу, оскільки внаслідок зростання ставки процента і падіння ставки заробітної плати частка оплати праці в національному доході падає, а частка процентів на позичковий капітал зростає;

- * обслуговування зовнішнього боргу вимагає передачі частини виробленого національного продукту у власність інших країн, що негативно впливає на формування макроекономічних показників країни.

В сучасних умовах Україна не може відмовитися від позичання, що спрямоване на покриття дефіциту бюджету. Тому слід застосовувати політику регулювання заборгованості в Україні, і методами регулювання можуть бути такі:

по-перше, необхідно стимулювати внутрішні заощадження та найповніше використовувати нагромадження підприємств з метою короткострокового покриття дефіциту бюджету.

По-друге, слід застосовувати комплексний підхід до розв'язання проблеми дефіциту бюджету, використовуючи крім державного за позичення також податкову і фінансово-кредитну політики.

По-третє, необхідно контролювати цільове використання позичених коштів.

На сьогоднішній день проблема регулювання боргу є вельми актуальною для уряду України, бо процес трансформації вимагає фінансової підтримки, але ця підтримка, в свою чергу, несе в собі зобов'язання перед позичальниками. Тому без щонайшвидшого втілення урядом політики щодо регулювання боргу Україна не може сподіватися на економічний розвиток.

Література

1. *Лисовенко В.* Державний зовнішній борг України: етапи формування та розвитку // Вісник НБУ. — 2000. — № 9. — С. и 35—36.
2. *Башицька О. М.* Формування та обслуговування державного зовнішнього боргу // Фінанси України. — 2000. — № 12. — С. 67—77.
3. *Вахненко Т.* Державний борг України: еволюція і поточний стан // Тасіс. — 2000. — Лютий. — С. 29—38.
4. *Плотников О.* Зовнішня заборгованість України: можливість оптимізації // Політична думка. — 2000. — № 1. — С. 78—88.
5. *Вахненко Т.* Обслуговування внутрішнього державного боргу та інструменти грошово-кредитного регулювання у 2001 році // Банківська справа. — 2000. — № 5. — С. 60—61.

О. І. ГАРАФОНОВА (ф-т економіки та управління, IV курс)

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

У сучасних умовах більшість колишніх підприємств державної власності або тих, приватизація яких відбулася чи лише передбачається в майбутньому, мають серйозні маркетингові, виробничі та фінансові проблеми. За цих умов, щоб вижити «сьогодні» і разом з тим підвищити ефективність своєї роботи в майбутньому, підприємствам потрібно пройти комплексний процес цілеспрямованих змін у виробництві, структурі капіталу та власності, тобто процес реструктуризації.

Реструктуризація є складним процесом, який потребує чимало часу та повної самовіддачі, але досвід свідчить, що вона можлива і того варта. Перш ніж дійти цього висновку, слід з'ясувати: чи необхідно реструктуризувати підприємство? Відповідь на це питання дуже проста. Так само, як і хвора людина, хворе підприємство виявляє певні симптоми. Вони свідчать насамперед про те, що конкурентоспроможність є низькою, і для відновлення фінансової та стратегічної сили підприємству необхідна реструктуризація.

Нині маємо вітчизняні підприємства, які є конкурентоспроможними, бо освоїли засади діяльності в умовах ринку та успішно працюють. Результати діяльності таких підприємств, як холдингова компанія «Укркомунмаш» та Дружківський завод металовиробів, свідчать про те, що підприємства не змогли б вижити, не змінивши методів своєї діяльності. Ці підприємства досягли успіху не завдяки особливим пільгам з боку уряду і не завдяки втручанням іноземних інвесторів. Їх успіх обумовлений звичайним «здоровим глуздом» — аналізом своєї діяльності, розробкою практичних рішень та втіленням цих рішень у практику, інакше кажучи — завдяки здійсненню реструктуризації.

Підприємства холдингової компанії «Укркомунмаш» провели всебічний аналіз маркетингового, виробничого, фінансового, соціального та екологічного аспектів своєї діяльності. Були виявлені такі тенденції: протягом 1991—1997 рр. обсяг виробництва зменшився до 70% у зв'язку із зменшенням обсягів експорту до країн СНД (до 75%), а також із зменшенням обсягів спорудження нових та реконструкції діючих об'єктів комунального призначення. В результаті спостерігалася низька купівельна спроможність підприємств-споживачів продукції.

До розпаду СРСР Дружківський завод був провідним виробником металовиробів для залізниці в Україні. В постприватизаційний період продаж метизів для залізниці (75% продажу на цьому заводі) майже повністю здійснювався на бартерній основі і перебував під впливом сезонних коливань продажу. Дружківський завод опинився в ситуації, коли його збутова політика, як і фінансовий стан у цілому, значною мірою залежали від одного монопольного покупця — Укрзалізниці.

В сучасних умовах потрібно виділити такі основні особливості проведення реструктуризації:

1. Реструктуризація виробничої сфери підприємства тісно пов'язана зі змінами в усіх напрямках діяльності підприємства, насамперед із маркетингом. В умовах ринку логіка постановки на

виробництво нової продукції має починатися саме з вивчення ринку. Раніше на багатьох підприємствах домінуюча роль належала виробництву в порівнянні з іншими службами, існували міжфункціональні бар'єри, які не дозволяли маркетологам, технологам і виробникам працювати в єдиній команді з розробки та впровадження нової продукції.

2. Реструктуризацію виробництва, як і інших сфер діяльності підприємства, можна поділити на стратегічну та оперативну. Оперативна реструктуризація полягає в пристосуванні наявних потужностей до сучасних вимог ринку. Стратегічній реструктуризації, яка полягає у проведенні змін щодо реалізації виробничої стратегії підприємства, раніше не приділялося достатньої уваги в порівнянні з сучасністю.

3. Реструктуризацію виробництва необхідно починати, маючи певні конкретні цілі, які формуються під час розробки виробничої стратегії. Часто стратегії виробництва приділяли другорядне значення порівняно зі стратегіями в галузі фінансів та інновацій. Але НТП розвивається, відтак з переходом до ринкової економіки змінюється і стратегічне мислення.

Перші ознаки оздоровлення підприємства включають: зростання обсягів збуту, зменшення видатків, зменшення бартерних операцій та дебіторської заборгованості, зменшення товарних запасів та збільшення грошових потоків.

Так, на підприємствах холдингової компанії «Укркомунмаш» протягом 1998—2000 рр. була проведена реструктуризація виробництва, результати якої очевидні. Темпи росту обсягів виробництва зросли на 218%, темпи росту виробництва товарів народного споживання збільшилися на 185%, темпи росту обсягів реалізації — на 212%, питома вага бартеру в обсягах реалізації зменшилася на 21,6%, а також дебіторська заборгованість зменшилася на 12,8%.

У результаті проведеної реструктуризації на Дружківському заводі металовиробів за період з травня по жовтень 1999 року обсяг продажу за грошові кошти збільшився в середньому на 200 тонн на місяць і сягнув близько 1,5 млн гривень. Завдяки цьому підприємство змогло ліквідувати заборгованість по заробітній платі вже до кінця III кварталу 1999 року. Крім того, завод не має заборгованості перед бюджетом всіх рівнів і вчасно розраховується за енергоносії.

Таким чином, щоб підприємство почало працювати на відновленій основі, більш досконалій і ефективній, потрібно проводити реструктуризацію у відповідності із сучасними вимогами ринку.

Література

1. Сайт в Internet: www.cfin.ru.
2. *Грязнова А. Г.* Антикризисный менеджмент. — М.: Экмос, 1999. — 368 с.
3. *Леонтьев С. В.* Стратегия успеха. — М.: Новости, 2000. — 336 с.
4. *Покропивний С. Ф.* Економіка підприємства. — К., 2000. — 528 с.

О. П. ГАЛАКА (фінансово-економічний ф-т, V курс)

УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМ РОЗРАХУНКІВ ЯК ФАКТОР ПОЛІПШЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ

2000 року в електроенергетиці — одній з базових галузей народного господарства, вдалося докорінно змінити механізми оплати за спожиті енергоносії, звести до мінімуму та взяти під суворий контроль з боку уряду всі бартерні схеми розрахунків, багаторазово збільшити надходження грошових коштів на рахунки енергогенеруючих компаній та тим самим зберегти єдину енергосистему України від розпаду.

В ОРЕ застосовувалися такі форми розрахунків за електричну енергію: грошима (банківські платежі); повідомлення Міненерго (в основному розрахунки з бюджетними установами, залізницею, за газ, вугілля, паливо, з відомчими фондами); протоколи ДХ, ДР (протокольними (переказними) дорученнями); переказні доручення. Механізм розрахунків переказними дорученнями визначено «Порядком розрахунків з суб'єктами підприємницької діяльності, які поставляють органічне ядерне паливо енергогенеруючим компаніям та атомним станціям, а також здійснюють вивіз відпрацьованого ядерного палива»; переказ боргу шляхом оформлення векселів споживачів або СПД. У відповідності до чинних законодавчих актів, здійснюється переказ боргу шляхом оформлення простих векселів; розрахунок переказними векселями через банк. Станпромінвестбанком і НДЦ України погоджена схема взаєморозрахунків переказними векселями; трибічна Угода ДА-ЕК «Обленерго» — НЕК «Укренерго» — Генеруюча компанія. Оформлюється як для погашення нових боргів, так і погашення ПДВ.

Загальна заборгованість постачальників перед ОРЕ станом на 01.01.2000 р. становить 6,8 млрд грн. При цьому заборгованість

енергопостачаючих компаній збільшилася на 33,8% у порівнянні з відповідним періодом 1998 р. і сягнула 6,7 млрд грн. станом на 01.01.2000 р.

Загальна заборгованість за поставлену електроенергію станом на 01.01.2000 р. дорівнює 7,1 млрд грн., заборгованість перед атомними станціями — 1,1 млрд грн., перед генеруючими компаніями — 5,1 млрд грн., перед гідроелектростанціями — 0,228 млрд грн.

Таким чином, аналізуючи розрахунки, можна зробити висновок, що загальна заборгованість з кожним місяцем збільшувалася й зупинити негативну динаміку можна було лише за умов:

➤ прискорення прийняття Закону України «Про засади функціонування оптового ринку електричної енергії України» в редакції Кабінету Міністрів України з визначенням у ньому правових та економічних засад функціонування оптового ринку електричної енергії України, умов та правил здійснення на ньому фінансових операцій, основних прав та обов'язків суб'єктів ОРЕ;

➤ суворій відповідальності постачальників за розрахунки за куповану в ОРЕ електричну енергію грошовими коштами як основним джерелом погашення заборгованості із заробітної плати та платежів до бюджету;

➤ застосування майнової відповідальності за порушення умов діяльності, що ліцензується;

➤ застосування процедури банкрутства в разі виявлення неплатоспроможності постачальника при визначенні відповідно до чинного законодавства безнадійних боргів.

Рівень оплати всіма видами платежів протягом 2000 року мав нестабільний характер та змінювався в широкому діапазоні від 51% у лютому до 137,4% у серпні від товарного відпуску. Така динаміка оплати пояснюється тим, що всі залікові форми розрахунків проводилися лише як виняток між чітко визначеними суб'єктами відповідно до окремих постанов КМУ, які, до того ж, мали короткий термін дії. Всього 2000 року з використанням залікових форм розрахунків було оплачено електроенергії на суму 8 467,7 млн грн. або 53,9% нарахованих до сплати сум. З цієї суми з використанням додаткового розподільчого рахунку (постанови КМУ № 621, 934, 1135, розпорядження 160-р, 325-р, 491-р) було проведено 3 200,8 млн грн. (20,4%), з використанням безбанківських форм розрахунків 5 266,9 млн грн. (33,6%). Слід зазначити, що безбанківські форми розрахунків використовувалися в основному на початку року.

Розділення мереж енергопостачальних компаній та перехід їх у власність юридичних осіб, які в свою чергу отримують ліцен-

зію на здійснення підприємницької діяльності за регульованим тарифом, може привести до неможливості погашення заборгованості, тому що не визначені механізми правонаступництва та погашення заборгованості за спожиту електроенергію енергопостачальними компаніями, що володіли цими мережами раніше.

Тож потрібно вжити заходів щодо поліпшення стану:

- здійснення чітких та послідовних кроків у частині розрахунків за куповану в оптового постачальника електроенергію;
- встановлення особистої відповідальності посадових осіб державних органів влади за неоплату електричної енергії споживачами, які фінансуються з бюджетів, якщо цими бюджетами передбачене таке фінансування.

Крім цього, видається доцільним розглянути можливість переорієнтації функцій органів Держенергонагляду з метою організації роботи зі споживачами та енергопостачальними компаніями для підвищення рівня збору платежів за спожиту електроенергію.

Література

1. Постанова «Про врегулювання відносин на оптовому ринку електричної енергії України» від 19 липня 2000 р. № 1136// Офіційний вісник України. — 2000. — № 29. — С. 182—185.
2. Постанова «Про внесення доповнень до постанови Кабінету Міністрів України від 5 травня 2000 р. № 755» від 26 липня 2000 р. № 1174 // Офіційний вісник України. — 2000. — № 30. — С. 127—128.
3. Постанова «Про утворення державного підприємства «Енергоринок» від 5 травня 2000 р. № 755 // Офіційний вісник України. — 2000. — № 23. — С. 116—122.

К. О. ГЕРБ (ф-т економіки та управління, I курс)

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ТРАНСФОРМАЦІЯ В ПЕРЕХІДНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Протягом багатьох років наша країна знаходилася за своєюрідною завісою, в умовах адміністративно-командної системи, що охоплювала всі сфери життєдіяльності суспільства. Проте внаслідок глибокої системної кризи Радянський Союз, що створив цю завісу, розпався, і на межі 80—90 рр. Україна вступила в новий період свого розвитку, пов'язаний з переходом до ринкових відносин. Саме в цей час в Україні, як і в більшості колишніх со-

ціалістичних держав світу, почалася перебудова політично-економічної системи і формування інститутів демократичного суспільства.

Основний зміст перехідного процесу в Україні можна визначити як перехід від підсистеми, сформованої для обслуговування єдиного народногосподарського комплексу СРСР, до цілісної і самодостатньої економічної системи. Оскільки йдеться про кардинальну зміну однієї соціально-економічної системи і побудову зовсім іншої, то весь процес можна назвати «трансформаційним». Причини економічних успіхів або негараздів ринкової трансформації суспільства слід шукати в наявності та якісному становленні інститутів, що супроводжують і забезпечують ці процеси. Інститут у найширшому розумінні, в тому числі в аспекті економічних досліджень, — це елемент суспільної структури історичної форми організації і регуляції суспільного життя, сукупність норм, звичок, цінностей, організаційних структур [3].

Розглянемо загальні засади інституціоналізму. Він відрізняється від звичних концепцій. Це не ортодоксальний, а опозиційний, критичний напрямок у західній науці, який хвилюють не лише економічні питання, а економічні проблеми у взаємозв'язку з проблемами соціальними, політичними, правовими. Як течія економічної думки інституціоналізм виник у США у XX ст. як реакція на формалізацію в тлумаченні економічних явищ з боку «чистої» економічної теорії [1, с. 7].

Інституціональна трансформація в перехідний період — це процес створення, розвитку і закріплення ринкових правил економічної поведінки, ринкових організацій [2, с. 706]. Оскільки у будь-якій економічній системі поведінка суб'єктів господарювання обумовлюється певними правилами, то можна стверджувати, що інституціональна трансформація первинна по відношенню до інших напрямків реформ, наприклад, структурних.

Провідне місце серед інституціональних реформ належить приватизації, що являє собою особливу систему економічних відносин, які виникають у зв'язку зі зміною форми власності на фактори і результати виробництва. Це поняття охоплює як загальну мету, так і всю гаму економічних відносин, адже незалежність учасників ринку від держави — важлива прикмета ринкової економіки.

Приватизація є найважливішим інструментом інституціональної політики, її здійснення веде до формування нової соціально-економічної структури народного господарства. Проте слід зазначити, що приватизація є лише однією з форм роздержавлен-

ня — переходу державної власності у різні типи та форми недержавної власності (акціонерну, кооперативну, приватну та ін.). Від того, як вона буде проведена, залежить і соціальний мир суспільства, і те, як запрацюють ринкові стимули. Тільки повернувши людині власність, можна розраховувати на появу зацікавленого і відповідального виробника конкурентоспроможної продукції. При цьому, не можна забувати, що роздержавлення і приватизація не повинні бути самоціллю. Це лише засіб формування таких ринкових структур, які б забезпечували науково-технічний і соціально-економічний прогрес, збільшення ефективності національної економіки.

Політика народної сертифікатної приватизації, яка проводилася в Україні за умов невизначеного правового поля, успіху не принесла. Маючи непрозорий, невиробничий характер, вона не лише не сприяла підйому економіки за рахунок недержавних форм господарювання, а, навпаки, призвела до різкого спаду виробництва внаслідок помилкової економічної політики.

З початком принципово нового етапу приватизації — грошового — головною метою було проголошено залучення інвестицій у підприємства; забезпечення реструктуризації виробництва; ефективне завершення етапу приватизації [4, с. 315].

Перевагою грошової приватизації є прозоріший її характер як на рівні підприємства, так і на рівні національної економіки. Але серйозним недоліком є відлучення громадян від отримання частини ними ж створеної власності. Таким чином, заданий на початку антинародний курс приватизації триває.

Тепер, після завершення першого етапу приватизації можна сказати, що ідея роздержавлення розроблялася не в інтересах усього населення. Вона так і залишилася незрозумілою для більшості. Плодами приватизації скористалися ті структури, яким були відомі всі вади системи. За умов відсутності формальних інститутів поведінка людей стала регламентуватися неформальними, адже держава не створила певних інститутів правового забезпечення трансформаційного процесу [1, с. 8]. Подальше вдосконалення механізму приватизації має враховувати мету, задля якої проводиться капіталізація. Цією метою є зростання та розвиток економіки. Потрібно усвідомити, що приватизація заради створення багатуокладної ринкової економіки без забезпечення підвищення ефективності підприємств є шляхом не тільки помилковим, а й таким, що посилює спад економіки.

Для забезпечення вищого рівня розвитку економічної системи важливо сформулювати принципово нове інституціональне середо-

вище, здійснювати реформування з урахуванням політичних, соціальних, правових чинників. Саме тепер необхідне активне втручання держави в процес становлення нової інституціональної системи. В період інституціональної трансформації всі зусилля держави мають бути спрямовані на створення законодавчої бази, розвиток демократичних інститутів та зміну менталітету громадян.

Література

1. Економіка та підприємництво: Збірник наук. праць молодих учених. Вип. 3. — К.: КНЕУ, 1999. — 196 с.
2. Курс экономической теории: Учебник 4-е изд. / Под ред. проф. Чепурина. — Киров: «АСА», 1999. — 720 с.
3. *Нестеренко А.* Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории // Вопросы экономики. — 1997. — № 3. — С. 51—62.
4. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи) / За ред. В. М. Гейця. — К.: Логос, 1999. — 560 с.

Ю. А. ГОПТАРЕНКО (юридичний ф-т, II курс)

ОСОБЛИВОСТІ ВІДШКОДУВАННЯ МОРАЛЬНОЇ ШКОДИ, ЗАВДАНОЇ ПРАЦІВНИКУ У ЗВ'ЯЗКУ З КАЛІЦТВОМ АБО ІНШИМ УШКОДЖЕННЯМ ЗДОРОВ'Я

Відшкодування шкоди є одним з інститутів цивільного права. Відповідальність власника чи уповноваженого ним органу за завдання шкоди особам, які працюють у нього на підприємстві за трудовим договором (контрактом), являє собою різновид зобов'язання, що виникає внаслідок завдання шкоди. Цей вид зобов'язань є предметом регулювання трудового права. Я хотіла б зупинитися на відшкодуванні моральної шкоди в межах даного правового інституту. Передусім потрібно з'ясувати, що розуміє законодавець під моральною шкодою. Визначення поняття моральної шкоди, його змісту дозволить встановити розмір відшкодування. А це, в свою чергу, є дуже важливим для забезпечення реалізації прав та свобод людини і громадянина, закріплених у Конституції України.

Поняття моральної шкоди розкриває ст. 12 Закону України «Про охорону праці» від 14 жовтня 1992 р.: «Під моральною втратою потерпілого розуміють страждання, заподіяні працівникові внаслідок фізичного або психічного впливу, що спричинило погіршення або позбавлення можливостей реалізації ним своїх

звичок і бажань, погіршення відносин з оточуючими людьми, інших негативних наслідків морального характеру».

Згідно з думкою науковців (В. П. Палиюка, Л. А. Корчевної, С. І. Ожегова та ін.) моральна шкода може виявлятися в:

— моральних (душевних), психічних або фізичних страждань, що виникли в результаті ушкодження здоров'я. В даному разі поняття шкоди включає страждання як на фізичному рівні — відчуття болю, так і на душевному (психологічному) — у вигляді страху, сорому, психозів, нервовості, депресії та інших негативних емоційних реакцій, моральних переживань у зв'язку з ушкодженням здоров'я;

— наявності втрат немайнового характеру або негативних наслідків морального чи іншого нематеріального характеру, які виникли внаслідок моральних (душевних), психічних чи фізичних страждань. Це може виявлятися в «погіршенні або позбавленні можливостей реалізації потерпілим своїх звичок і бажань, погіршенні відносин з оточуючими». Законодавець, очевидно, мав на увазі те, що у зв'язку зі зміною емоційної сфери потерпілого йому необхідно виробляти нові способи поведінки, по-новому формувати свою комунікативну поведінку; відбуваються зміни в розумінні себе і ставленні до себе, зміни цінностей, орієнтацій потерпілого; обмеження його потреб та інтересів.

Відповідно до п. 1 Правил відшкодування власником підприємства, установи і організації або уповноваженим ним органом шкоди, заподіяної працівникові ушкодженням здоров'я, пов'язаним з виконанням ним трудових обов'язків (далі — Правила), «Власник підприємства, установи і організації або уповноважений ним орган (надалі — власник) несе матеріальну відповідальність... *також за моральну шкоду, заподіяну потерпілому внаслідок фізичного чи психічного впливу небезпечних або шкідливих умов праці*».

Я хотіла б звернути увагу на деякі труднощі у застосуванні правових норм, що регулюють відшкодування моральної шкоди.

По-перше, часом важко буває встановити факт реального заподіяння моральної шкоди, оскільки емоційна сфера потерпілого може бути оцінена лише ним самим, ступенем його сприйняття завданого ушкодження і його наслідків. Проте зовнішній прояв наслідків ушкодження здоров'я має бути зафіксований. Тут моральна шкода виражається в порушенні звичного для кожної людини способу життя, викликаного нещасним випадком. У Правилах зазначено лише два джерела доказів заподіяння шкоди — пояснення потерпілого, викладені в заяві, і висновки медичних

органів. На мою думку, законодавець повинен встановити додаткові докази, наприклад, опитування свідків з метою підтвердження моральних страждань потерпілого, змін у спілкуванні з друзями чи знайомими тощо.

По-друге, недоцільно виділяти вину заподіювача моральної шкоди як окрему підставу відшкодування. Правила не розкривають поняття вини власника. Згідно з ч. 2 п. 1 Правил, власник звільняється від відшкодування шкоди, якщо доведе, що шкода заподіяна не з його вини, а умови праці не є причиною моральної шкоди. Виходячи з вимог ст. 153 КЗпП України, що покладає на власника обов'язок створювати на підприємстві безпечні умови праці, слід вважати, що вина власника полягає в невиконанні цього обов'язку. Тобто вина і протиправність діяння в даному разі є тотожними поняттями.

Щодо зобов'язань з відшкодування шкоди, вина особи, що завдає шкоду, має ряд особливостей. Норми права, що регулюють зобов'язання з відшкодування шкоди, не встановлюють різного обсягу відшкодування залежно від того, чи була шкода завдана умисно чи з необережності. Власник несе відповідальність перед працівником також у разі порушення потерпілим правил безпеки, оскільки на власника покладається абсолютна відповідальність за стан безпеки праці на підприємстві (п. 20 Правил). Ступінь вини власника впливає лише на розмір відшкодування шкоди, проте не розв'язує проблеми самого відшкодування, яке покладається на власника підприємства. Тут існує деяка розбіжність з іншими випадками відшкодування шкоди, оскільки ст. 454 ЦК України передбачає: «Якщо груба необережність самого потерпілого сприяла виникненню або збільшенню шкоди, то залежно від ступеня вини потерпілого... розмір відшкодування, якщо інше не передбачено законом, повинен бути зменшений або *у відшкодуванні шкоди повинно бути відмовлено*».

По-третє, в нормах Закону України «Про охорону праці» і Правил наявні протиріччя в частині відповідальності за моральну шкоду. Згідно з ст. 12 Закону, відшкодування моральної шкоди можливе без втрати потерпілим працездатності. А Правила передбачають матеріальну відповідальність власника за моральну шкоду лише поряд з відповідальністю за uszkodження здоров'я потерпілого. Проте, відповідно до п. 10 Постанови Пленуму Верховного Суду України «Про судову практику в справах про відшкодування моральної (немайнової) шкоди» від 31 березня 1995 року, «При заподіяні особі моральної шкоди обов'язок по її відшкодуванню покладається на винних осіб незалежно від того, чи

була заподіяна потерпілому майнова шкода та чи відшкодована вона». Звичайно, моральна шкода настає тільки внаслідок нещасного випадку, однак разом з тим потрібно враховувати, що не кожний нещасний випадок обов'язково тягне за собою наслідки у вигляді втрати потерпілим працездатності. Тому, на мою думку, доцільним є застосування на практиці норми ст. 12 Закону.

По-четверте, не виправданим є позбавлення членів сім'ї потерпілого права вимагати від власника відшкодування моральної шкоди у зв'язку зі смертю потерпілого. Це не передбачено ні Законом України «Про охорону праці», ані Правилами. Згідно з вказаною постановою Пленуму, близькі родичі особи, якій завдано моральну шкоду, права на відшкодування цієї шкоди не мають, крім випадків, коли такими діями безпосередньо було порушено їх права. Можна стверджувати, що в разі смерті потерпілого порушуються немайнові права близьких родичів особи, вони зазнають психічних і фізичних страждань з приводу її втрати. Таким чином, у кожного члена сім'ї або родича виникає самостійне право на відшкодування моральної шкоди.

Література

1. Палиюк В. П. Моральний вред. — Одесса: Изд-во Одесск. госуд. юрид. акад., 1999. — 230 с.
2. Невалінний М. Критерії визначення моральної шкоди у зв'язку з трудовим каліцтвом // Право України. — 1996. — С. 49.
3. Цивільний кодекс України // Кодекси України. — 2000. — № 2. — С. 3—176.

І. І. ГОНЧАР (ф-т аграрного менеджменту, IV курс)

ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВА КРИЗА 1998 р. ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІ ПОЗИЦІЇ УКРАЇНИ

Світова валютно-фінансова криза 1998 року суттєво вплинула на різні країни. Досить відчутним був її вплив і на Україну. Тут можна виділити кілька різних аспектів, проте найважливіший пов'язаний зі зміною зовнішньоторговельного становища України. Після початку кризи увиразнилася тенденція до різкого зниження реального валютного курсу гривні. Якщо у 1995—1997 рр. реальний обмінний курс гривні постійно зростав, то, починаючи з 1998 р., він отримав стійку тенденцію до зниження, що спричинило відповідні зміни в усіх зовнішньоторговельних показниках.

З економічної теорії відомо, що підвищення валютного курсу за інших однакових умов призводить до зменшення експорту, а зниження курсу — до його зростання [1, с. 45]. Якщо аналізувати, як ця загальна тенденція реалізувалася стосовно України на практиці (див. табл.), то тут стає помітним, що вона проглядається лише протягом двох років — 1994 та 1997. Причому в 1997 р. зростання реального курсу (на 8,6 %) вело до зменшення товарного експорту (на 0,8 %), а в 1994 р. падіння реального курсу на 65,3 % спричинило зростання експорту на 28,2 %.

Протягом усіх інших років взаємозв'язок між зміною реальної величини валютного курсу та розмірами експорту з України є прямим протилежним визначеній загальній тенденції. Тобто на величину українського експорту впливала ціла низка інших чинників, вплив яких був значно вагомішим у порівнянні з впливом зміни валютного курсу. Серед найважливіших можна визначити кон'юнктуру зовнішніх ринків (саме вона спричинила різке падіння українського експорту як товарів, так і послуг у 1997—1999 рр.) та кон'юнктуру внутрішнього ринку (посилення кризи на якому обумовило зростання загального українського експорту протягом 1994—1997 рр.

Таблиця

ЕКСПОРТ ТА ІМПОРТ УКРАЇНИ*

Рік	Зміна реального курсу (у %)	Експорт товарів та послуг		Імпорт товарів та послуг		Торговельний баланс	
		(млн дол.)	зміна у % до попереднього року	(млн дол.)	зміна у % до попереднього року	(млн дол.)	зміна у % до попереднього року
1994	-65,3	16 641	—	18 007	—	-1 366	—
1995	38,5	17 090	2,7	18 280	1,5	-1 190	-12,9
1996	24,2	20 346	19,1	21 468	17,4	-1 122	-5,7
1997	8,6	20 355	0,1	21 891	1,9	-1 536	36,9
1998	-50,4	17 621	-13,4	18 828	-13,9	-1 207	-21,4
1999	-26,8	16 234	-7,9	15 237	-19,1	997	-182,6

* Таблиця розрахована на основі даних [2, с. 10, 20, 22].

Вплив зміни реального валютного курсу на імпорт також досить добре відомий з економічної теорії [1, с. 49]. Підвищення

реального курсу призводить до зростання імпорту, а зниження — до його зменшення. Якщо аналізувати, як ця загальна тенденція реалізувалася на практиці (табл.), то видно, що вона є досить чіткою протягом усього аналізованого періоду. При зростанні валютного курсу гривні у 1995—1997 рр. на 38,5 %, 24,2 % та 8,6 % обсяг імпорту товарів та послуг збільшувався на 1,5 %, 17,4 % та 1,9 %. Протягом 1998 та 1999 рр., коли реальний валютний курс гривні знизився на 50,4 % та 26,8 %, відбувалось інтенсивне скорочення імпорту (на 13,9 та 19,1 %).

Внаслідок відповідних змін в експорті та імпорті мали б згідно з теорією відбуватися зміни й у стані торгового балансу [1, с. 59]. Проте на практиці можуть існувати прямо протилежні тенденції. Так, в 1995 та 1996 рр. зростання реального валютного курсу на 38,5 та 24,2 % відбувалося в умовах зменшення величини від'ємного сальдо торговельного балансу на 12,9 та 5,7%. Проте визначальним чинником подібного впливу була не динаміка реального валютного курсу, а зміна цін та кон'юнктури світового ринку.

Разом з тим, аналіз динаміки величини сальдо торговельного балансу України показує, що вона і в цих умовах воно досить чітко реагує на зміну величини реального валютного курсу. Тобто в більшості випадків загальна тенденція до зменшення позитивного та зростання від'ємного торговельного сальдо під впливом зростання реального валютного курсу є однозначною. Наприклад, протягом 1995—1999 рр. вона помітна починаючи з 1997 р.

Так, у 1998 та 1999 рр. на зменшення реального валютного курсу на 50,4 % та 26,8 % торговельний баланс по товарах та послугах відреагував зменшенням від'ємного сальдо на 21,4 % та 182,6 %, внаслідок чого, починаючи з другого кварталу 1999 р., баланс став позитивним. В абсолютних величинах від'ємне сальдо по товарах та послугах зменшилося з 1 536 млн дол. у 1997 р. до 1 207 млн дол. у 1998 р., а у 1999 р. його позитивна величина становила 997 млн дол. (див. табл.).

Все це дає підстави зробити **загальні висновки**: 1) світова валютно-фінансова криза 1998 року суттєво вплинула на економіку України; 2) довгострокові наслідки цієї кризи для економіки України є більшою мірою позитивними, оскільки вони сприяли нормалізації зовнішньоторговельних відносин та економічних позицій нашої країни; 3) найважливішим напрямком позитивного впливу світової валютно-фінансової кризи 1998 року стало різке зниження величини реального валютного курсу гривні, що сприяло зростанню конкурентоздатності української економіки; 4)

щільність зв'язку між змінами величини реального валютного курсу та змінами величини сальдо торговельного балансу України обумовлено тим, що зміна величини реального валютного курсу суттєво впливала на зміни величини імпорту Україною товарів та послуг, експорт же на зміни реального валютного курсу майже не реагував.

Література

1. Основи міжнародних валютно-фінансових і кредитних відносин / Під ред. Круглова В. В. — М.: «Инфра-М», 2000. — 432 с.

2. Тенденції української економіки / Українсько-європейський консультативний центр (UEPLAC). — 2001. — Січень. — 37 с.

М. М. ГОРНИЧАР (ф-т економіки та управління, II курс)

ВІД КОНЦЕПЦІЇ ІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА ДО ТЕОРІЙ РОСТУ. ЦИВІЛІЗАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО СУСПІЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ УКРАЇНИ

Нинішня ситуація в світі характеризується глобальною трансформацією всіх країн до якісно нового стану, нового типу цивілізації, цивілізації третього тисячоліття. І тому саме тепер людство з небаченим раніше радикалізмом змінюється, невинно йдучи до так званого «постіндустріального суспільства».

Дамо йому визначення. Постіндустріальне суспільство — це суспільство, в економіці якого пріоритет перейшов від виробництва товарів до виробництва послуг, проведення досліджень, організації системи освіти та підвищення якості життя і, що найважливіше, в якому застосування нововведень дедалі більшою мірою залежить від досягнень теоретичного знання (Дж. Белл).

Аналізуючи логіку розвитку цивілізації, можна чітко простежити в історії три великі епохи, що утворюють тріаду «доіндустріальне — індустріальне — постіндустріальне суспільство». Така періодизація соціального прогресу базується на кількох критеріях:

— основний виробничий ресурс (у постіндустріальному суспільстві це інформація, в індустріальному — енергія, в доіндустріальному — сировина);

— тип виробничої діяльності (у постіндустріальному суспільстві — це послідовна обробка на протигагу виготовленню і добуванню на більш ранніх ступенях розвитку);

— характер базових технологій (у постіндустріальному суспільстві наукоємкі, в епоху індустріалізму — капіталоємкі та в доіндустріальний період — трудоємкі).

Саме ця схема дозволяє сформувати відоме положення про три суспільства, згідно з яким доіндустріальне суспільство базується на взаємодії людини з природою, індустріальне — на взаємодії з перетвореною ним природою, а постіндустріальне суспільство — на взаємодії між людьми.

Проте теорія постіндустріалізму не є єдиним цілим: у залежності від вибору системоутворюючих факторів ця теорія може трансформуватися в теорію інформаційного суспільства або в теорію постмодерніті.

Теорія інформаційного суспільства суттєво збагатила уявлення про сучасний стан суспільного прогресу і найбільше значення в ній має аналіз інформації як специфічного ресурсу.

Постмодерністська концепція передбачає, що нове суспільство обов'язково протиставлятиметься минулому як суспільство нових можливостей суспільству обмеженої свободи. Тобто постмодерніті визначається як епоха, що характеризується ростом культурної та соціальної різноманітності і відходом від раніше панівної уніфікованості. Вони переносять акцент з поняття «МИ», що визначало риси індустріального суспільства (навіть при всьому його індивідуалізмі), на поняття «Я». Будучи спрямованими на вивчення місця та ролі людини в суспільстві, а в останній час — також на зміну відношення особистості до інститутів і форм цього суспільства, теорія постмодернізму глибше, ніж інші соціально-філософські концепції, проникла в суть явищ на соціопсихологічному рівні. Вона ближче від інших підійшла до проблеми обумовленості сучасного виробництва і соціальної структури не стільки об'єктивними факторами та конкретними діями людей, скільки суб'єктивними особливостями і системою мотивів та стимулів, що визначають його дії. Тобто тим самим їм вдалося представити глобальний масштаб і дійсну глибину сучасних перетворень.

Нині, саме культура і творчість стають внутрішнім змістом людини, розвитку соціуму і виробництва.

Але як дійти до цієї «екзистенції»? І тому на початку 3 тисячоліття з особливою силою постає філософська вимога засвоєння історії, тобто присвоєння минулого, сучасного і майбутнього як життєвих цінностей. За словами А. Геніса, «XIX століття вело боротьбу з XX, щоб перемогти в XXI. Віднині ідеал майбутнього — повернення в минуле».

Екзистенція — важлива вимога майбутнього. А якою буде людина — носій власної індивідуальності? На думку багатьох філософів і соціологів, людина майбутнього формуватиме свою індивідуальність в умовах «бліц-культури», коли уява людини починає перебувати під тиском відеобагажа образів, у якому зли-то, суцільно змішані уривки новин, реклами, кліпів, колажів та об'яв з думками та знаннями. І тобто зараз замість намагання втиснути нові модульні дані в стандартні структури чи категорії індустріалізму, вони вчаться і намагаються створювати свої власні ідеї з того розірваного матеріалу, який нам надають нові засоби інформації. Це лягає на нас важким тягарем, проте це ж і веде до більшої індивідуальності, демасифікації як особистості, так і культури.

Але все це стане реальністю, коли людина насправді буде вільною, і тому нині, коли основним типом людської діяльності стає творчість, суспільство конче потребує людей з вільним розумом, з незалежними думками та утвердженням себе в суспільстві як творчої оригінальної особистості. Становлення творчості як найбільш розповсюдженої форми виробничої діяльності є основною складовою постіндустріальної трансформації і, на відміну від праці, творчість є більш високим типом діяльності; її мотив пов'язаний з внутрішніми потребами особистості, потребами розвитку та примноження своїх знань та можливостей.

Тепер скажемо про деякі «різновиди» постіндустріальної теорії: так званої «теорії стадій росту», де замість звичних нам трьох великих епох виділяють стадії (ідеально-типологічне виділення етапів господарського зростання суспільства). Тут, як і в постіндустріалізмі, в основі лежить дихотомія традиційного і сучасного суспільства, яке вони вважають єдиним цілим. Тобто, як ми бачимо, за своєю сутнісною основою це є лише певна модифікація теорії постіндустріального суспільства.

І зараз, коли ми визначили основні положення постіндустріальної теорії, звернімося, нарешті, до нашої України. Для неї такий глобально-цивілізаційний аналіз, що ми провели вище, стає тим більш актуальним, що наша планета, згідно з метафорою, все більше нагадує «Світовий ковчег».

Нам слід зрозуміти, що проблеми, які встали перед Україною, визначаються не боротьбою за побудову капіталізму чи повернення до соціалізму. Питання стоїть у зовсім іншому вимірі й зводиться до можливості входження в постіндустріальну цивілізацію, вже нині представлену групою найрозвинутіших країн. А

ввійти туди можна лише маючи сучасний науково-технічний потенціал, що залежить передусім від освіти та ціннісних орієнтирів людей, а також від державної політики, спрямованої на всебічний розвиток особистості.

Найважливіший елемент — ринок знань (інформаційний), рівень розвитку якого є інтегральним показником прогресивності економічної системи будь-якої країни. І рух України в бік ринкової економіки дійсно безальтернативний — але тільки в тому розумінні, що ринкове трансформування має забезпечити створення високоефективної та соціально-орієнтованої економіки.

Проте за ті роки, що минули з дня здобуття незалежності, дуже звузилися можливості вибору найкращих шляхів розв'язання проблем. Україні, в повному розумінні цих слів, конче потрібна сильна реформаторська модель мобілізаційного типу.

Ми маємо збагнути: рубіж 2—3 тисячоліть — час найбільшого і найскладнішого вибору, який повинен зробити кожен народ. Ми маємо знайти сили для мобілізації свого інтелекту і відкрити шлях до соціальної трансформації. І все ще існує ймовірність, що наш менталітет стане досить адекватним вимогам інтелектуалізації життя.

Я таку важливу увагу зосередив на нашому цивілізаційному розумінні життя тому, по-перше, щоб наголосити на важливості нового підходу до факторів економічного росту — підходу, що охоплює і духовні важелі господарства, по-друге, щоб побачити головні причини нашої соціальної кризи. Нам необхідно, і ми повинні за всяку ціну його досягти, відкрите суспільство-формація, в якій незалежна держава є гарантом того, що саме людина — домінуючий елемент цієї формації, і саме в інтересах людини мають здійснюватися соціально-економічні перетворення. Живий соціальний організм, яким є економіка, має свою душу, від якої ніяк не можна абстрагуватися, визначаючи шляхи економічних реформ в Україні. І такою душею є тільки людина.

Виходячи з суті цих слів, справа полягає у чеснотах людини: її відповідальності, освіченості, її готовності йти на певні труднощі в ім'я досягнення вищої мети. Саме людина — альфа та омега всіх економічних перетворень та суспільно-цивілізаційних трансформацій.

Література

1. Пути и переупутья современной цивилизации / Пахомов Ю. Н., Крымский С. Б., Павленко Ю. В. — 1998. — 431 с.
2. *Иноземцев В. Л.* Современное постиндустриальное общество. — М.: Логос, 2000. — 304 с.
3. *Князев В. М.* Програма «Україна — 2010». — К.: Либідь, 1999. — 214 с.
4. *Тоффлер А.* Третья волна. — М.: АСТ, 1998. — 734 с.

В. М. ГОРОБЕЦЬ (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

РОЗРАХУНКИ ПЛАСТИКОВИМИ КАРТКАМИ В УКРАЇНІ

Пластикові картки як форма безготівкових розрахунків з'явилися на початку 50-х років. Українські ж клієнти отримали офіційний доступ до міжнародних платіжних систем 1996 року.

Першими членами міжнародних платіжних систем стали банк «Україна», «Перкомбанк», які почали працювати з Europay. Одноразово Приватбанк та «Аваль» обрали VISA. Тим самим українські банки отримали право не лише обслуговувати пластикові картки, а й проводити власну емісію цих платіжних засобів. На початок березня цього року картки систем Europay і Visa емітувало 24 банки, обсяг емісії міжнародних карток у цілому на 1 березня ц. р. перевищив 1 млн штук. Характерним на ринку платіжних карт є лідерство так званої «трійки» — Приватбанку, АППБ «Аваль» та Першого Українського Міжнародного Банку. Станом на 1.03.2001 року вони утримували близько 80% ринку емітованих карт [2].

Такий бум на ринку платіжних карток пояснюється головним чином збільшенням емісії за рахунок зарплатних проектів. Наприклад, серед емітованих АППБ «Аваль» 200 тис. карт понад 160 тис. (80%) саме зарплатні. Ринок платіжних карток розвивається в Україні надзвичайно високими темпами — лише за 2000 рік банки-емітенти випустили вдвічі більше пластика ніж за попередні роки. Зокрема АППБ «Аваль» дав приріст 290%, Приватбанк — 278%, ПУМБ — 175% [1].

Суть «зарплатних проектів»: банк відкриває працівникам підприємства рахунки та видає їм картки, а підприємство перераховує своїм робітникам зарплату на їхні рахунки, одночасно спла-

чуючи банку комісію за послуги. Далі працівники підприємства можуть використати грошові кошти в міру необхідності: зняти готівку в банкоматах чи розплатитися в торговельній мережі.

Переваги всіх учасників такого проекту очевидні.

Для підприємства:

- ◆ значне скорочення витрат з обслуговування готівки, підвищення безпеки;

- ◆ непорушення виробничого процесу;

- ◆ збереження повної конфіденційності, диференціації оплати праці;

- ◆ можливість нарахувати зарплату безпосередньо з головного офісу.

Для працівників (власників карток):

- * переваги користувачів безготівкового засобу платежу плюс відсутність комісії з отримання готівки в банкоматах банку-емітента;

- * нарахування процентів на залишок.

Для банку-емітента:

- отримання дешевих ресурсів фізичних осіб;

- отримання доходів за обслуговування підприємства;

- встановлення тісної фінансово-технологічної співпраці з підприємством;

- формування в стислі строки великої кількості банківської клієнтури з числа фізичних осіб, що отримуватимуть стабільні доходи.

Статистика свідчить, що в Україні більшість потужних підприємств уже працюють у режимі зарплатних проектів. Так, лише АППБ «Аваль» та Приватбанк реалізували понад 1000 зарплатних проектів кожний.

Щоправда, наразі немає однозначної відповіді на ключове питання: що вигідно банкові — просто емітувати «зарплатні» картки чи випускати чітко орієнтований пластик? В останньому випадку йдеться про те, що банкіри називають со-brand — спільні карткові проекти, які банки розробляють разом з іншими компаніями — страховими, авіакомпаніями, операторами мобільного зв'язку тощо. Зазвичай споживачі цих карток — так званий середній клас.

Від розміщення на цій картці логотипів банку й організації-партнера і виникла її назва — со-brand-картка. В Україні перший со-brand-проект з'явився в 1998 р., коли ПУМБ разом з «Міжнародними авіалініями України» запустив так звану програму лояльності (клуб «Панорама») на базі міжнародної платіжної картки

Visa Gold. Нині на базі міжнародних платіжних карт реалізовано вже 6 спільних проєктів. Найчастіше ініціатором спільного проєкту виступає банк, а не компанія. Справа в тому, що ринок пластикових карт в Україні надто молодий, і навіть банки не до кінця «відчули» всі можливості та нюанси карткового бізнесу, не говорячи вже про нефінансові компанії. Для банку в спільних проєктах найпривабливішим є те, що клієнтська мережа компанії-партнера може бути ширшою чи відрізнитися від клієнтури, яку має банк. Випускаючи подібного роду картки, банк одержує додаткових клієнтів. Ті самі вигоди має і компанія-партнер. При цьому важливо, що обмін відбувається насамперед платоспроможними клієнтами. Класичний приклад — випуск спільної картки з компаніями-операторами мобільного зв'язку: UMCVisaAval (банк «Аваль» разом з UMC) і Starcard («Приватбанк» разом з «Київстар GSM»). Подібні програми не тільки «прив'язують» клієнта до конкретних компаній і банків, а й стимулюють його розплачуватися за різні покупки та послуги карткою.

Нарешті слід зазначити, що характерною рисою нинішнього етапу розвитку ринку міжнародних карток в Україні є те, що в конкурентній боротьбі за клієнта банки все більше зміщують акценти з цінкових факторів у бік нецінових. Українців уже не потрібно переконувати в тому, що безготівкові розрахунки — це зручно, вигідно та престижно. Більшість з них, які мають фінансові можливості та необхідність у їх використанні, вже придбали пластикові картки чи збираються це зробити. Перелом у свідомості потенційного користувача карткових продуктів відбувся. Тепер справа за банками. Адже від їх можливостей, стратегій та дій на картковому ринку залежить рівень прибутковості та якості розрахунків з пластиковими картками.

Література

1. Зуєва А. Разменяли миллион // Бизнес. — 2001. — № 12. — С. 19.
2. Антипенко И. Пластиковый пасьянс // ММ.Деньги и технологии. — 2000. — № 4. — С. 60—63.
3. Лысенко Е. Пластиковые карточки — 9:1 в пользу физических лиц // Мир денег. — 2000. — № 3. — С. 28—32.

РОЗРОБКА ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ПРОЕКТІВ РОЗВИТКУ ЯК ЗАСІБ ДОСЯГНЕННЯ РЕАЛЬНИХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

Конкурентні переваги підприємств є одним з головних чинників економічного розвитку країни в цілому. Вони відіграють провідну роль за сучасних умов функціонування економіки. Кожне підприємство, незалежно від сфери діяльності, прагне займати позиції лідера у своїй галузі. Першість дозволяє отримувати надприбутки і розвиватися краще, ніж конкуренти. Для утримання провідних позицій у галузі необхідно мати не лише ресурси, конкурентні компетенції, а й використовувати організаційні здатності.

Конкурентні переваги не є жорстко визначеними, стандартизованими. Вони є індивідуальними для кожного ринку, для кожного підприємства. Але в будь-якому разі конкурентні переваги мають забезпечувати високу і тривалу ефективність функціонування фірми. Розуміння конкурентних переваг повинно ґрунтуватися на розумінні сильних та слабких сторін підприємства, його життєвого циклу [1].

Конкурентна перевага може бути визначена як порівняльна перевага щодо інших фірм галузі або галузі, яка виробляє товари-субститути. Вважається, що конкурентна перевага досягається лише тоді, коли споживачі впевнені, що вони отримують користь від трансакцій з певним видом бізнесу [2].

Нині зовнішнє середовище діяльності підприємства кардинально змінилось. Україна перебуває на етапі перехідної економіки, що характеризується рядом особливостей, головними з яких є:

- відсутність структурно-логічно ув'язаного, стабільного законодавства;
- велика частка неринкових механізмів державного регулювання процесами, що відбуваються в економіці;
- значна різниця культур між країнами із розвинутими ринковими відносинами й Україною (відмінності в принципах управління, взаємовідносинах із партнерами, рівні професійної підготовки і т. ін.);
- знерухолені механізми правового захисту особистості, суб'єктів підприємницької діяльності, виконання законів;
- постійні процеси реформування державних структур тощо.

Вищевказані чинники є джерелами невизначеності, що вказують на унікальність процесів, які відбуваються в Україні. Вони

не дозволяють із високим ступенем точності планувати процеси на підприємстві.

Слід зазначити, що конкурентні переваги мають бути стійкими, щоб забезпечувати сильну позицію підприємства на ринку. Потрібно чітко усвідомлювати своє призначення, бачити цілі та шляхи їх досягнення. Іншими словами, потрібна обґрунтована конкурентна стратегія.

Кожна стратегія має бути втілена в життя. Успішність досягнення цілей залежить від інструментів реалізації стратегії. Найчастіше використовуються стратегічні програми, стратегічні плани та перспективні плани розвитку підприємства. Всі ці інструменти, незважаючи на переваги, мають цілий ряд недоліків.

По-перше, велика кількість показників, зміну яких важко передбачати, прогнозувати, що породжує велику невизначеність та ризик. З'являється таке явище, як некерованість майбутнього.

По-друге, неясність, розмитість кінцевої мети. Мета ніби є, і цілі встановлені, але вони не є остаточними і з часом коригуються. А це вимагає витрат ресурсів і часу.

По-третє, складність визначення та контролю ресурсних обмежень. Неможливо точно спрогнозувати зміну цін на ресурси та ефективність їх використання.

По-четверте, проблематичність визначення часових горизонтів.

Усі ці фактори зумовлюють недостатню ефективність стратегічного управління, нераціональне використання ресурсів. Особливо гостро ця неефективність і нераціональність відчуються за умов глобалізації бізнесу. Кокуренція в глобальних умовах набуває якісно нового характеру.

Із збільшенням часового горизонту знижується корисність стратегічного планування, тобто майбутнє, що заплановано, може не настати. За цих обставин постає потреба пошуку раціональнішого способу управління, який би убезпечив від «пустої» роботи.

Саме для задоволення цієї потреби можна успішно використовувати проектний менеджмент. Він дає можливість нівелювати дію багатьох негативних чинників і вийти на якісно нові рівні конкуренції. Проектний підхід до управління відіграє провідну роль у веденні бізнесу. Саме проекти дозволяють звести воедино велику кількість різноманітних ресурсів, об'єднати їх в ефективний комплекс і спрямувати на досягнення поставлених цілей.

Головним елементом проектного менеджменту є проект — одноразовий комплекс взаємопов'язаних заходів, спрямованих на задоволення визначеної потреби. При цьому досягнення конкретних результатів відбувається при встановленому матеріальному (ресурсному) забезпеченні з чітко визначеними цілями протягом заданого періоду часу [3].

Стратегічне управління за допомогою проектного менеджменту забезпечує такі конкурентні переваги:

1) володіння великою часткою ринку, що досягається завдяки високій інтенсивності ресурсоспоживання з жорсткою регламентацією в обсягах та часі;

2) виключний доступ до ресурсів чи споживачів, що забезпечується завдяки разовому характеру діяльності;

3) обмеження дій конкурентів, що досягається за рахунок оригінальних методів розв'язання проблем.

Використання стратегічних проектів як інструмента дає можливість чітко сформулювати цілі, визначені в стратегії, з'ясувати часові горизонти. Відмінністю проектного менеджменту від усіх інших методичних підходів є можливість оцінити надійність об'єкта інвестування, провести суцільну та всебічну перевірку, сформувати й оцінити команду проекту, контролювати ефективність реалізації завдань, розуміти ринок і конкуренцію, включитися в глобальну мережу економічних відносин.

Проектний менеджмент дозволяє об'єднувати всі змінні і визначити ефективні важелі управління. За його допомогою підприємство може збудувати потужну стратегічну платформу, підвищити керованість стратегії та ефективно конкурувати на глобальних ринках.

Література

1. *Портер, Майкл Э.* Конкуренция.: Пер. с англ.: Уч. пос. — М.: Издат. дом «Вильямс», 2000. — 459 с.

2. *Герашенко Н. М.* Стратегічна платформа підприємства // Стратегія економічного розвитку України: Наук. збірник. — Вип. 2—3 / Відп. ред. О. П. Степанов. — К.: КНЕУ, 2000. — С. 123—131.

3. *Верба В. А., Загородніх О. А.* Проектний аналіз: Підручник. — К.: КНЕУ, 2000. — 322 с.

І. В. ДЗЮБА (обліково-економічний ф-т, V курс)

ПРО ДОСЛІДЖЕННЯ РІВНЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

На сьогоднішній день проблема бідності в Україні є однією з найактуальніших проблем соціально-економічного характеру. Актуальність ця викликана не стільки масштабами явища бідності серед населення України, скільки новизною цієї проблеми на рівні державної політики, і, зокрема, офіційної статистики.

Сучасна наука визначає бідність як неможливість внаслідок нестачі коштів підтримувати спосіб життя, притаманний конкретному суспільству в конкретний період часу. Тобто до бідних верств населення належать ті, хто не з власної волі позбавлений благ, які більша частина населення вважає необхідними: належного житла, їжі, одягу, стану здоров'я (внаслідок неможливості вести здоровий спосіб життя, своєчасно лікуватися, відпочивати, займатися спортом тощо), брати участь у суспільному житті так, як це прийнято в соціальному довіллі.

Визначення критеріїв та показників бідності як основна задача, з якою стикаються при вирішенні проблеми бідності, відноситься до завдань статистики рівня життя населення та є невід'ємною складовою всіх національних стратегій і програм зниження рівня бідності.

В сучасних соціально-економічних дослідженнях для визначення бідності застосовуються такі типи критеріїв:

- 1) абсолютні або нормативні (за визначеними державою прожитковим мінімумом або величиною вартості межі малозабезпеченості чи за енергетичною цінністю добового раціону харчування);
- 2) відносні (за фіксованою часткою середньодушового доходу (витрат) в країні);
- 3) суб'єктивні (за самооцінкою);
- 4) структурні (за питомою вагою витрат на харчування або найнеобхідніших витрат у сукупних витратах (доходах) домогосподарства);
- 5) ресурсні (виходячи з реальних бюджетних можливостей надання допомоги).

Універсальнішими є відносні критерії. Орієнтація на 35—50% доходу у середньому на одну людину дозволяє відокремити ту групу населення, яка живе в нестатках відносно життєвого стандарту даного конкретного суспільства. Але оскільки населення України з цілого ряду причин вимушене приховувати значну частину своїх доходів від реєстрації, існують великі розбіжності між номінальними та реальними доходами населення, і ця різниця набагато більша серед 10% домогосподарств з найнижчими доходами. Тому найоб'єктивнішою видається орієнтація не на доходи, а на витрати чи, ще краще, на реальне споживання, яке ха-

рактизує грошову вартість місячного споживання домогосподарства.

Бідність в Україні, звичайно, існувала давно, оскільки в будь-якому, навіть дуже багатому суспільстві, завжди були люди, які з різних причин споживали значно менше за іншу частину населення. З політичних міркувань досі законодавство України не вживало терміну «бідність», називаючи це явище «малозабезпеченістю». Так, у 1994 р. був прийнятий Закон України «Про межу малозабезпеченості», в 2000 р. було затверджено прожитковий мінімум, а в 2001 р. планується затвердити національну Стратегію подолання бідності.

Стратегія подолання бідності, яка зараз знаходиться в стані доопрацювання, закладає методологічні основи оцінки рівня бідності в Україні. Нею визначено межу бідності як 75% медіанного значення сукупних витрат у розрахунку на одного умовного дорослого. Даний критерій враховує низький рівень життя, поширення незареєстрованих видів діяльності та значні обсяги незареєстрованих доходів населення України, а також відповідає міжнародній практиці.

Дослідження бідності в Україні може бути здійснено на основі поточного статистичного обліку доходів і витрат населення, вибіркового обстеження умов життя домогосподарств, які проводять Держкомстат та неурядові структури, вивчення громадської думки щодо рівня життя та бідності, а також на основі інформації про отримувачів соціальної допомоги (зокрема, за програмою житлових субсидій) чи інформації щодо соціальних послуг та соціальної інфраструктури. За умови трактування бідності як недостатності споживання найкраще використовувати дані обстеження доходів та витрат домогосподарств, яке спирається на детальне ведення відповідних обліків обраними домогосподарствами.

За матеріалами вибіркового обстеження умов життя домогосподарств у I—III кварталах 2000 р. рівень бідності населення України, розрахований за межею малозабезпеченості (118,3 грн.), становив, відповідно, — 31,9%, 28,6% та 27,4%, причому в сільській місцевості рівень бідності вищий, ніж у міських поселеннях. За встановленим у 2000 р. розміром прожиткового мінімуму (270,1 грн.) рівень бідності в цей же період відповідно становив: 84,1%, 81,7% та 81,1%. Межа бідності, розрахована як 75% медіанного розміру середньодушових сукупних витрат, у I—III кварталах 2000 р. становила: 114,9 грн., 121,6 грн., 124,0 грн. або у відсотках до прожиткового мінімуму (270,1 грн.) — 42,6%, 45,0%

та 45,9% (в той час, як метою є 100%). За критерієм межі бідності рівень бідності в I—III кварталах 2000 р. серед населення України становив, відповідно, 30,1%, 30,3% та 30,1%.

Література

1. *Гладун О., Сотніченко Н.* Методологічні підходи до визначення критеріїв бідності і запровадження моніторингу бідності в Україні // Статистика України. — 1998. — № 2. — С. 14—18.

2. *Зубченко Л. А.* О показателях бедности // Вопросы статистики. — 2000. — № 3. — С. 24—26.

3. *Кремлев Н. Д.* Проблемы оценки уровня жизни населения // Вопросы статистики. — 2000. — № 8. — С. 18—23.

4. *Лібанова Е.* Бідність: визначення, критерії та показники. // Інформаційний бюлетень Держкомстату України. — 1997. — № 9—10. — С. 25—31.

Т. М. ДІДКІВСЬКА (ф-т інформаційних систем і технологій, IV курс)

АВТОМАТИЗОВАНЕ ВЕДЕННЯ КРЕДИТНИХ ДОГОВОРІВ І ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОГО ДОСЬЄ КЛІЄНТІВ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

У наш час, щоб наростити капітал, сучасні банки повинні приділити належну увагу аналізу ефективності своєї діяльності. При цьому, з урахуванням обсягів банківських операцій, без вирішення питань автоматизації на одержання добрих результатів розраховувати не випадає.

Підсистема «Управління кредитними ресурсами банку» необхідна для автоматизації робіт працівників кредитного, юридичного, аналітичного відділів і відділу безпеки, діяльність яких пов'язана з перевіркою кредитної заявки й установчих документів, прийняттям рішення про кредитування, укладенням кредитного договору і контролем за його виконанням.

Звичайно, не всі етапи процесу кредитування однаковою мірою можуть бути автоматизованими. Так, наприклад, операції, що полягають у розгляді заявки на кредит і оцінці його обґрунтованості, пов'язані з якісним аналізом і не підлягають автоматизації.

Підсистема «Кредити» має забезпечувати автоматизоване виконання таких функцій:

- визначення кредитоспроможності позичальника, оцінка ризику при кредитуванні;

- ведення файлу кредитних договорів і всієї інформації, що стосується кожного договору;
- ведення і корегування розпоряджень (графіків) на виплату кредитів;
- ведення і корегування термінових зобов'язань на погашення кредиту;
- ведення і корегування процентних ставок і графіків оплати відсотків за кредитним договором;
- нарахування відсотків по кредиту та облік їхньої оплати;
- автоматизований пошук і видача інформації про кредитний договір;
- перегляд залишків на позичкових рахунках, контроль своєчасності погашення позик клієнтами-позичальниками і визначення заборгованості [2].

В комерційному банку доцільно з метою визначення ступеня надійності позичальників формувати кредитне досьє клієнтів комерційного банку, у якому міститиметься інформація, наприклад, про раніше взяті кредити, про непогашені відсотки, відомості про правопорушення клієнта, тобто за допомогою такого досьє приймаються рішення про надання кредитів на основі аналізу історичних даних, що описують поведінку позичальників, прийняті в минулому рішення і їх результати.

Організація такого кредитного досьє, на нашу думку, має базуватися на концепції *Сховищ даних (СД)*. Для виконання завдання з формування кредитного досьє в комерційному банку можна рекомендувати багатовимірну модель СД за структурою HOLAP у вигляді вітрин даних.

HOLAP моделі є комбінованим варіантом, який використовує елементи MOLAP і ROLAP. У вигляді багатовимірної моделі представляють агрегати даних. А детальні дані, які теж потрібно зберігати в Сховищі даних, зберігають у вигляді традиційних моделей.

Для представлення агрегатів даних є два варіанти організації багатовимірних моделей: гіперкубічна модель і полікубічна модель. У випадку полікубічної моделі передбачається, що всі показники повинні визначатись одним і тим самим набором вимірювань. Полікубічна модель передбачає, що в багатовимірній структурі даних може бути визначено декілька гіперкубів з різною розмірністю і різними вимірюваннями в ролі їхніх граней [1]. При організації кредитного досьє клієнтів банку слід скористатися полікубічною моделлю, оскільки різні клієнти можуть характеризуватися різними ознаками.

Поняття **Вітрин даних (ВД)** виникло трохи пізніше терміна СД. Під Вітриною (чи Кіоском) даних ми будемо розуміти певну підмножину корпоративних даних, яка характеризує певний аспект діяльності компанії, тобто спеціалізовані СД. Кіоск може отримувати дані з корпоративного сховища, так званий залежний кіоск, чи отримувати дані з зовнішніх джерел, баз даних — це незалежні кіоски даних [2]. Звичайно, для формування кредитного досьє клієнтів слід використовувати незалежні вітрини даних.

Для впровадження ВД необхідно, щоб процеси були детально вивчені та не настільки складні, як у масштабах усієї корпорації. Кількість співробітників, що обслуговують ВД, має бути в межах 15—20. Фактичним стандартом структури даних при розробці ВД є «**Зірка**» [1].

Модель «Зірка» — це денормалізована реляційна модель, суть якої у використанні таблиць двох типів. Центром «Зірки» є таблиця Фактів, що складається з певного набору показників, що підлягають аналізу. До цієї таблиці Фактів по ключових полях приєднуються таблиці, які характеризують параметри або ж виміри аналітичних показників (рис. 1).

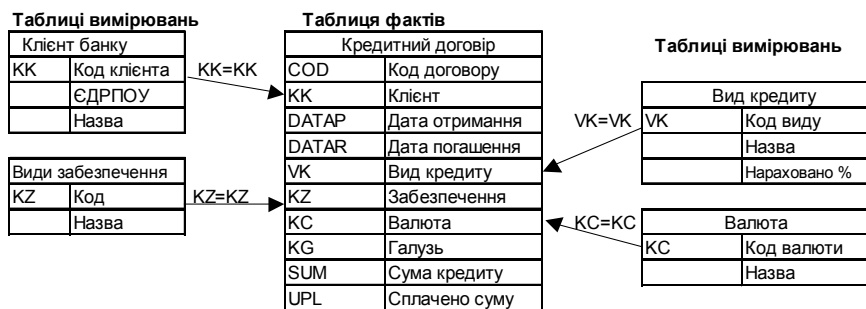


Рис. 1. Фрагмент моделі вітрини даних за схемою «зірка»

Збільшення кількості клієнтів комерційних банків в Україні та, відповідно, навантаження на банківську систему і, зокрема, на кредитну підсистему є причиною модернізації інформаційних систем (ІС) у даній сфері. ІС мають базуватися на використанні концепції СД, що значно полегшить процес прийняття рішень щодо надання кредитів.

Література

1. www.olap.ru
2. *Єршоміна Н. В.* Банківські інформаційні системи: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2000.

О. М. ДИБА (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, II курс)

ТРАНСФОРМАЦІЯ ФУНКЦІЙ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ПЕРЕХІДНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Перехід від однієї економічної системи до іншої передбачає як зміни надбудови, так і розвиток управлінських відносин через трансформацію функцій в управлінській діяльності. При цьому в нашій економічній системі цей процес носить не еволюційний, а, радше, революційний характер. Це означає, що функції управлінської діяльності мають відроджуватися на адекватній основі.

Досвід ринкових трансформацій у постсоціалістичних країнах вказує на значний час для переходу підприємств на ринкові принципи роботи. На початку ринкових реформ сподівалися, що достатньо зняти обручі централізованого управління економікою і лібералізувати ціноутворення, як притьмом буде досягнуто макроекономічної рівноваги, і підприємства освоють ринкові методи поведінки. Проте ці сподівання не виправдалися.

Аналіз діяльності підприємств (фірм), які мають позитивний досвід, показує, що становлення сучасного ринкового типу поведінки є складним процесом, де діють суб'єктивні та об'єктивні фактори. До суб'єктивного чинника належить відсутність як теоретичних знань, так і практичного вміння працювати у нових умовах. Чимало керівників розгубилося й не знає, з чого слід відштовхуватися для зав'язування ринкових стосунків. Відсутність розуміння комерційного розрахунку, неминучості економічної відповідальності за помилки робить їх діяльність пасивною, кволою, нецілеспрямованою.

Об'єктивні чинники стримування трансформаційних процесів на рівні підприємств (фірм) полягають у зміні характеру і адресата постачальників та споживачів їх продукції. За умов адміністративно-командної системи постачальники сировини, енергії, напівфабрикатів закріплювалися за підприємством, як і споживачі його продукції. Зв'язки закупівлі сировини і напівфабрикатів та збуту продукції були поза сферою діяльності підприємства (фірми). Формування, встановлення цих зв'язків є

тривалим процесом. Підприємство (фірма) повинні ринковими методами знайти своїх постачальників і споживачів. Поряд з цим воно має реструктуризуватися: змінити продукцію, чи розширити асортимент; поліпшити якість виробів чи послуг; провести технічну модернізацію; оптимізувати структуру внутрішніх підрозділів та служб.

Практика свідчить, що одним з найдієвіших засобів ринкової трансформації підприємств є введення до правління корпорацій і т. д. іноземних інвесторів, які поряд з капіталом приносять практику менеджменту. Атрибутами ринкових відносин є емпіричні знання про партнерів, вміння спілкуватися з діловими колами, підбір кадрів, знання сучасного менеджменту, довір'я до споживачів та постачальників, відповідальність за своєчасну поставку продукції та її якість.

Якщо взяти довір'я до партнерів, споживачів та постачальників, то воно формується поступово й вимагає перевірки часом. Якщо такі довірливі відносини встановлені, то вони дозволяють заощаджувати кошти й час. У багатьох західних економістів викликає занепокоєння падіння довір'я між фірмами-партнерами. Це ставить під загрозу ефективність ринкової системи. Без довіри вести ділові справи у ринкових умовах неможливо. Якщо партнери не довіряють один одному, то захистити себе від експансії партнера за допомогою юридично вивіреного і «всераховуючого» контракту в більшості випадків усе одно неможливо. Таке юридичне забезпечення контрактів робить їх через високі затрати комерційно не вигідними.

Нам здається, що однією з найважливіших проблем перехідної економіки є формування в ринкових суб'єктів (фірм, корпорацій, підприємств) вищеперерахованих якостей. Деякі дослідники перехідних процесів називають їх гуманітарною інфраструктурою ринкової економіки. Перенесення її в «голови» українських підприємств є однією з найважчих проблем перехідного періоду.

Час набуття вміння ринкового ведення ділових стосунків скорочується, коли до спостережних рад входять іноземні інвестори. При цьому інтенсивність ринкових знань і вмінь зростає, якщо до спостережних рад входять ще й представники трудового колективу. Бажано також проводити безпосереднє спілкування та навчання членів трудового колективу західними представниками зі спостережної ради. Звичайно, що ступінь «втручання» західних інвесторів перебуває у пропорційному зв'язку з їхньою питоною вагою в акціонерному капіталі.

Процес набуття гуманітарного капіталу включає в себе також і державні структури. Таким чином, ми маємо взаємне освоєння гуманітарної інфраструктури ринку. З державного боку сюди належить правове забезпечення, ідеологічне сприяння ринковим трансформаціям та інше.

Україна має гірші умови для формування згаданої інфраструктури порівняно з Польщею, Чехією, Угорщиною, Східною Німеччиною. Певною мірою цим можна пояснити повільність у нас ринкових перетворень.

Удосконалення управлінської діяльності тісно пов'язано з необхідністю чіткого розмежування функцій кожної управлінської ланки при розв'язанні питань розподілу і кооперування працівників управління. Розподіл і кооперація праці в управлінні передбачає такі цілі:

- досягнення максимально корисного результату за рахунок спеціалізації функцій;
- рівномірне завантаження працівників апарату управління при нормальній напруженості праці;
- максимально можлива відповідність між характером роботи, що виконується, і професійною підготовкою управлінських кадрів.

У науковій літературі з проблем управління пропонується безліч визначень понять суті, функцій управління. Однак поняття «управлінська діяльність» ширше за поняття «управління». Тому функція управління включається в функцію управлінської діяльності. Іншими словами, управлінська діяльність включає: функції управління — загальні й специфічні.

Різноманітні підходи до визначення функцій управління об'єднує те, що майже всі автори розглядають функції управління як певний вид діяльності щодо управління виробництвом, що функція управління виникла внаслідок спеціалізації управлінської праці і, нарешті, вона служить основою здійснення управління.

Зміст функції управління визначається потребами виробництва як об'єкта управління. Ці проблеми об'єктивні, визначаються рівнем розвитку управлінської діяльності. Виконання завдань, що виникають у процесі виробництва для досягнення певних результатів діяльності, викликає необхідність виконання певних функцій управління. Чим складніше виробництво і завдання, які стоять перед управлінням, тим складнішими є його структура і функції управління.

Виходячи з цього, необхідно розробити єдиний підхід до функцій управління, сформулювати ознаки, характерні риси функцій управління і визначити вимоги. Кожна функція управління є частиною управлінського процесу й виконує свою відносно самостійну роль у розробці завдань, які визначають мету діяльності трудового колективу.

Оснoву функціонального розвитку управлінської діяльності становить сукупність функцій управління. В економічній літературі автори намагаються реально відобразити всі види управлінської діяльності, виходячи з певної мети і завдань на основі певних критеріїв.

Необхідність виділення різних функцій управління зумовлені різноманітністю та особливостями цілей управління, які визначаються різноманітністю потреб виробництва. При розробці класифікації функцій управління, на наш погляд, необхідно виходити з таких вимог:

- по-перше, класифікація функцій управління дає можливість розробити єдиний підхід незалежно від об'єкта управління;
- по-друге, функції управління виникають у процесі розвитку виробництва, тому при їх класифікації слід виходити з цілей його розвитку.

Таким чином, основні (загальні) функції управління виникають з розвитком усього виробничого організму і відображають різні форми впливу всієї управлінської системи на всю керовану систему. Вони зумовлені загальними цілями управління і виникають у міру розвитку виробництва. Виділення основних (загальних) функцій є основою методології побудови раціональних систем управління, що дозволяють характеризувати сукупність елементів, що взаємодіють у них, як єдине ціле.

Розходження у поглядах з питань класифікації функцій управління має, на нашу думку, дві основні причини. По-перше, всі функції тісно взаємопов'язані, часто перетинаються і доповнюють одна одну. Наприклад, планування, передбачення вимагає певної організації і, навпаки, організація передбачає вибір цілей, прогнозування наслідків. По-друге, автори різних класифікацій часто виділяють, судячи з даних ними визначень, аналогічні функції, відмінності ж перебувають лише в ступені деталізування процесу управління. Наприклад, планування, передбачення; оперативне управління, управління НТП, управління соціальним розвитком, удосконалення управління.

Різні класифікації функцій управління свідчать, що практично всі автори виділили три — планування, організацію, контроль. На

наш погляд, до цього переліку основних (загальних) функцій управління потрібно додати регулювання. Таким чином, ці чотири функції складають той обсяг робіт, який виконує кожен професійний керівник, незалежно від рівня ієрархічних щаблів управління і сфери діяльності підприємства. Свідоме управління реалізовується через самоврядування та регулювання. Регулювання не може існувати самостійно й завжди передбачає саморегулювання.

Література

1. *Панасюк Б.* Прогнозування економічного розвитку України // Економіка України. — 2000. — № 9. — С. 24—36.
2. *Чечетов М., Жадан І.* Удосконалення управління державними корпоративними правами — стратегічний напрям ринкових перетворень в Україні // Економіка України. — 2001. — № 2. — С. 4—12.
3. *Гладких Д.* Державне регулювання економіки за допомогою ціноутворюючих факторів // Економіка України. — 2001. — № 1. — С. 47—51

Д. П. ЄФРЕМОВ (ф-т економіки та управління, II курс)

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ТЕОРІЇ КУЛЬТУРНО-ІСТОРИЧНИХ ТИПІВ

Сучасне розуміння культурно-історичного розвитку людства передбачає кілька складових, що доповнюють одна одну. Методологічна основа теорії цивілізаційного процесу включає 3 основні принципи: стадійності, полілінійності та цивілізаційної унікальності розвитку людства. Працюючи в цих трьох системах координат і використовуючи відповідний поняттєвий апарат, можна зафіксувати й пояснити глобальні явища всесвітньої історії та історії світової культури в їхніх основних, типізованих формах. Уперше в своїй філософсько-історичній повноті концепція культурно-історичних типів постає у М. Я. Данилевського, російського вченого, публіциста, соціолога.

Отже, розглянемо його теорію докладніше. Починає Данилевський із твердження, що історію народів слід розглядати, не поділяючи її на окремі етапи, а в порівнянні культурно-історичних типів та їхніх особливостей. Саме ж поняття культурно-історичного типу фактично ототожнюється з поняттям цивілізації. Таких утворень, які здатні до розбудови та розвитку, він виділяє 13. Поруч з ними з'являються і зникають негативні фено-

мени (гуни, монголи), головна властивість яких — руйнування. Нарешті, є племена, яким не притаманні ані позитивна, ані негативна історична роль. Вони є лише етнографічним матеріалом для культурно-історичних типів, збільшують собою їхні різноманіття і багатство, але самі не досягають історичної індивідуальності. Іноді спускаються на цю сходинку етнографічного матеріалу культурно-історичні типи, що відмерли чи розклалися, очікуючи, доки якийсь новоутворюючий принцип знову не з'єднає їх у суміші з іншими елементами в новий історичний організм (Західна Римська імперія).

З такого групування історичних явищ за типами Данилевський виводить загальні висновки і закони розвитку локальних цивілізацій. Кожне плем'я чи сім'я народів, яке характеризується окремою мовою чи групою близьких між собою мов, становить самобутній культурно-історичний тип, якщо воно взагалі за своїми духовними властивостями здатне до історичного розвитку і вийшло вже з періоду дитинства. Щоб окрема цивілізація могла зародитись і розвинутись, потрібно, щоб народи, які до неї входять, були політично незалежними. Основи одного культурно-історичного типу не передаються народам іншого типу. Кожен тип виробляє їх під більшим чи меншим впливом інших цивілізацій, які передували або є йому сучасними. Цивілізація лише тоді досягає своєї повноти, розмаїття і багатства, коли етнографічні елементи, що її утворюють, не поглинаються єдиним політичним цілим, а користуються незалежністю, складають федерацію або політичну систему держав. Період, під час якого кожен культурно-історичний тип набуває саме повноцінно-цивілізаційної форми, є порівняно малотривалим. Тобто, це той час, коли народи, пройшовши перший і другий етапи, починають виявляти свою духовну діяльність у всіх напрямках. Завершується цей період тоді, коли припиняється творча активність типу: вони або заспокоюються на досягнутому і дряхліють в апатії самозадоволення, або досягають нерозв'язних з їхнього погляду протиріч, які доводять, що їхній ідеал був неповним, однобоким і помилковим, чи що несприятливі зовнішні чинники відхилили його розвиток від правильного шляху, — в цьому разі настає розчарування, і народ випадає в апатію чи відчай.

Тепер спроєкуємо концепцію культурно-історичних типів Данилевського на Україну. Можна стверджувати, що оскільки ми об'єднані мовною спільністю, політично незалежні, оскільки ми здатні до історичного розвитку, то нашу державу вже

треба розглядати як окремих культурно-історичний тип. Тому важливо визначити, на якому етапі розвитку цивілізації ми перебуваємо. Виходячи з теорії Данилевського, слід розглядати Україну як тип, що перебуває в стадії формування — періоді, коли народ виробляє свої цивілізаційні основи здебільшого під впливом сусідів. Культурно-історичні типи, що отримують певний спадок від попередників або сучасників, мають очевидні переваги перед усамітненими цивілізаціями. Данилевський виділяє кілька способів такого розповсюдження першооснов. Найпростіший спосіб — колонізація, але є дуже велика ймовірність того, що тип, який формується, втратить свою самобутність. Інша форма цього процесу — передача цивілізації, під час якої народ, що віддає свої першооснови, стає джерелом для росту іншого, і це не несе йому нічого корисного. Третій спосіб впливу однієї цивілізації на іншу — коли саме надбання однієї цивілізації слугують основою для іншої за умови, що буде запозичене лише те найкраще, що було вироблено, а не відбудеться сліпе копіювання попередника. Саме цей спосіб є найпродуктивнішим і взаємовигідним. До нього ми і маємо прагнути. Але що відбувається насправді? Складається враження, що в дійсності відбувається проста колонізація України західноєвропейською цивілізацією. Україна повністю запозичує без огляду на свої культурно-історичні особливості західні моделі державного управління, законодавства й судочинства, економічні теорії, соціальні, культурні, мовні і навіть релігійні принципи... І тоді постають у пам'яті попередження, що наше майбутнє — аграрно-сировинний придаток Європи. Але перш ніж це відбудеться, за Данилевським, ми просто-напросто перетворимося на етнографічний матеріал, який урізноманітнить і збагатить собою культурні надбання Заходу, надасть нового поштовху до розвитку цій старій цивілізації, яка вже вичерпала свої творчі сили й почала відмирати...

Взагалі, до концепцій культурно-історичних типів можна віднести філософсько-соціологічні теорії, що наголошують на існуванні саме багатьох різних культур, своєрідності кожної з них і одночасно заперечують єдність всесвітньо-історичного розвитку людства. Різні варіанти концепції культурно-історичних типів були створені Тойнбі, А. Вебером, іншими науковцями. Але значно доречнішим буде приділити увагу розглядові розробок видатного німецького мислителя початку ХХ ст. О. Шпенглера, адже в ідеях Шпенглера є чимало спільного з тим, що півстоліттям раніше було викладено Данилевським.

Філософія історії Шпенглера побудована на основі особливого трактування поняття культури. У нього вона розглядається, по-перше, не як єдина загальнолюдська культура, а є розділеною на 8 культур, кожна з яких з'являється на основі свого унікального феномена — способу «проживання життя». По-друге, кожна культура підкорена жорсткому біологічному ритму, який визначає основні фази її внутрішнього розвитку: народження і дитинство, молодість і зрілість, старість і фінал. За допомогою такої біологічної ритміки в межах всезагального циклу еволюції в кожній з вищезгаданих культур можна виокремити 2 етапи: стадію сходження — власне культуру і стадію занепаду — цивілізацію.

Перший з цих етапів характеризується органічною еволюцією в усіх сферах людського життя, другий — механічною еволюцією, тобто закріпленням органічного життя культури та її розкладом. Ця друга стадія супроводжується, за Шпенглером, процесами омасовіння, які проникають в усі сфери людського життя. Ніби символами цього омасовіння виступають величезні міста, що приходять на зміну селам і невеличким містечкам. Процес омасовіння означає для філософа розвиток цивілізації на основі кількісного принципу, який замінює якісний принцип культури. Такий рух знаходить своє доповнення в глобалізації форм і способів людського існування. Це, в свою чергу, свідчить, на думку Шпенглера, про панування в житті людини цивілізації принципу простору над принципом часу, що проявляється в світових війнах, мета яких є одночасно сенсом існування цивілізації — глобальне панування над світом держави-переможця. Звичайно, що типовим представником цивілізації виступає Європа. В цьому контексті для нашої ще вельми молоді країни, яка перебуває на етапі цивілізаційного формування, дуже важливою є правильна оцінка альтернатив і можливих шляхів розвитку.

Як же правильно сформулювати своє майбутнє? Теорії культурно-історичних типів пропонують такий можливий варіант розвитку. Вельми небезпечною є денационалізація культури. Встановлення всесвітнього панування однієї цивілізаційної моделі буде згубним, бо позбавить людство необхідної умови самовдосконалення — елемента різноманітності. Для того, щоб творча сила не вичерпалася, потрібно протистояти владі одного культурно-історичного типу. Звичайно, не можна необачно відкидати надбання інших народів і культур, але слід уникати бездумного копіювання чужих ідей, стереотипів і стандартів. Як заповідав Ше-

вченко: «і чужого научайтесь, і свого не цурайтесь». Тому на основі концепцій культурно-історичних типів можна зробити висновок, що єдина запорука успіху в майбутньому для України на державному рівні — це збереження народної моралі, самобутності та рідної мови.

Література

1. *Данилевский Н. Я.* Россия и Европа / Сост., послесловие и комментарии С. А. Вайгачева. — М.: Книга, 1991. — 574 с. (Историко-литературный архив).

2. *Тавризян Г. М. О.* Шпенглер, Й. Хейзинга: две концепции кризиса культуры. — М.: Искусство, 1988. — 272 с.

3. *Шпенглер О.* Закат Европы: Очерки морфологии мировой истории. — Мн.: ООО «Попурри», 1998. — 688 с.

К. В. ЖИДКО (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

ПРОБЛЕМИ БАНКІВСЬКОЇ ТАЄМНИЦІ В ЗАКОНІ УКРАЇНИ «ПРО БАНКИ І БАНКІВСЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ»

Нова редакція Закону України «Про банки і банківську діяльність» внесла певну ясність у питання збереження і відкриття таємниці. Зокрема, з'явилося розуміння того, що конкретно варто вважати банківською таємницею, і, головне, для кого вона може бути відкрита. Відповідно до статті 60 Закону України «Про банки і банківську діяльність» банківською таємницею є «інформація щодо діяльності та фінансового стану клієнта, яка стала відомою банку в процесі обслуговування клієнта та взаємовідносин з ним чи третім особам при наданні послуг банку і розголошення якої може завдати матеріальної чи моральної шкоди клієнту». Більше того, закон визначає, яка саме інформація становить банківську таємницю. Вперше в закон внесений винятковий перелік інформації, що є банківською таємницею, для того, щоб виключити непотрібні дискусії та суперечки. У новому законі в поняття банківської таємниці входять: відомості про стан рахунків клієнтів, кореспондентських рахунків комерційного банку, операцій, проведених на користь чи за дорученням клієнта, а також умов їхнього проведення, фінансово-економічний стан клієнта, організаційно-правова структура клієнта, дані про керівників клієнта, інформація про діяльність або комерційні таємниці клієнта —

все, що стає доступним банку в ході роботи з клієнтом, також інформація щодо звітності як клієнта, так і банку, за винятком тієї, яка повинна публікуватися в пресі, а також коди і технічні засоби, як програмні, так і апаратні, із захисту інформації, що знаходиться в банку.

Новий закон не просто окреслив коло питань, що стосуються визначення банківської таємниці, але й поклав обов'язок зі збереження банківської таємниці на банк і на органи, уповноважені законом, яким стає відома банківська таємниця. І, щоб одержати таку інформацію, передбачений досить чіткий порядок, а за витік інформації — відповідальність посадових осіб. Але тільки в тому разі, якщо такий витік спричиняє матеріальну і моральну відповідальність.

Порядок відкриття банківської таємниці — це ключове питання. Крім виняткового переліку вперше встановлена процедура обміну інформацією між НБУ і відповідними службами інших держав. Інформація, що становить банківську таємницю, відкривається лише в чотирьох випадках:

- на письмовий запит або з письмового дозволу власника такої інформації;

- на письмову вимогу суду або за рішенням суду;

- органам прокуратури України, Служби безпеки України, Міністерства внутрішніх справ України — на їх письмову вимогу стосовно операцій за рахунками конкретної юридичної або фізичної особи — суб'єкта підприємницької діяльності за конкретний проміжок часу;

- органам Державної податкової служби України на їх письмову вимогу з питань оподаткування або валютного контролю стосовно операцій за рахунками конкретної юридичної або фізичної особи — суб'єкта підприємницької діяльності за конкретний проміжок часу.

Крім того, банкам заборонено видавати інформацію не про своїх клієнтів, що стала відома в результаті взаємодії з іншими банками.

Незважаючи на позитивні зміни щодо врегулювання банківської таємниці, чинне законодавство не розкриває обсягу і змісту інформації, що може бути видана банківськими установами на письмові вимоги правоохоронних органів. Не встановлена також і відповідальність посадових осіб за розголошення відомостей, одержаних ними у зв'язку зі здійсненням функціональних обов'язків. В умовах, коли доступ до банківської таємниці має досить багато людей, немає жодних гарантій, що вони використовують цю конфіденційну

інформацію винятково в рамках закону. Новий закон не передбачає відповідальності державного службовця за розголошення банківської таємниці, який персонально одержує інформацію про рух коштів на рахунках клієнтів, у той час як банківські співробітники за це відповідають. Порушення банківської таємниці тягне, як правило, тільки дисциплінарну відповідальність винних осіб. Було б доцільним врегулювати нормами права зазначені питання.

Словосполучення «банківська таємниця» для українських банкірів уже здається смішним, оскільки практично дотримати цієї таємниці вони не в змозі. Я вважаю, що для розкриття банківської таємниці може бути лише одна причина — кримінальна справа, заведена на власника рахунка. А запитів на надання інформації «з метою з'ясування», «з метою проведення», «з метою вивчення» взагалі не повинно бути.

Посилюючи контроль за банками та їхніми клієнтами з боку підрозділів по боротьбі з організованою злочинністю, нова редакція Закону «Про банки і банківську діяльність» залишає практично в тому ж обсязі нинішні повноваження податківців. Податківці стверджують, що відповідно до Закону «Про державну податкову службу в Україні» банківська інформація, яка дозволяє контролювати повноту нарахування і сплати податків, є не тільки банківською, а й комерційною таємницею. Такий підхід дозволяє контролерам запитувати і одержувати практично будь-які відомості про клієнтів, які відомі банкірам.

Таким чином, нова редакція Закону України «Про банки і банківську діяльність» може частково гарантувати таємницю банківського вкладу тільки тим фізичним особам, що не є суб'єктами підприємницької діяльності. Для інших правила гри, у кращому разі, залишаються без змін.

Література

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7.12.2000, № 2121-III // Орієнтир. — 2001. — № 8. — С. 5—12.
2. *Алексеева А.* Банковская деятельность: новые вехи // Business Times Ukraine. — 2000. — <http://www.bv.com.ua/press/>
3. *Неелов И.* Скифские тайны // Бизнес. — 2001. — № 5. — С. 14—15.
4. *Сивовлас К.* Несекретная тайна // Компаньон. — 2000. — № 52. — С. 20—22.

Р. І. ЗАВОРОТНІЙ (фінансово-економічний ф-т, II курс)

СТОХАСТИЧНІ МОДЕЛІ ОПТИМІЗАЦІЇ ДИНАМІЧНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Формування ринкової інфраструктури, нових механізмів встановлення господарських зв'язків потребує розробки стохастичних моделей оптимізації динамічних економічних систем (ДЕС), врахування економічного ризику, методів оцінювання та регулювання як на світовому, так і державному рівні господарювання незалежно від виду та форми власності.

Для конкретнішого дослідження даної проблеми далі наведемо ланцюговий графік спрощеного пірметалургійного циклу чорних металів (рис. 1), що має місце при взаємодії багатьох обслуговуючих весь процес підприємств різних галузей народного господарства, які умовно, можна вважати, складають динамічну економічну систему.

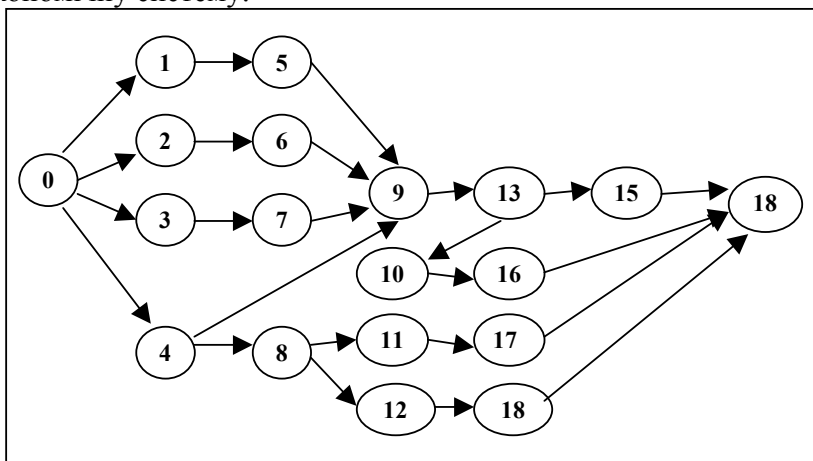


Рис. 1

Пояснення до рисунку 1: 0—1 — видобування флюсового вапняку, 0—2 — видобування марганцевої руди, 0—3 — видобування залізної руди, 0—4 — видобування вугілля, 1—5 — збагачення флюсового вапняку, 2—6 — збагачення марганцевої руди, 3—7 — збагачення залізної руди, 4—8 — виробництво коксу, 4—9 — постачання вугілля на конвєср агломераційної печі, 7—9 — виробництво агломерату, 13—10 — збір шлаків, 8—11 — збір коксового газу (гілка циклу), 8—12 — збір коксової смоли (гілка циклу), 8—13 — постачання коксу в доменну піч, 9—13 — виробництво чавуну (домєний процес), 10—16 — виробництво залізобетонних виробів (гілка циклу), 11—17 — виробництво азотних добрив, 12—14 — виробництво лаків (гілка циклу), 13—15 — мартенівський процес, 15—18 — виробництво сталі.

Поглянемо на систему в узагальненому аспекті. Нехай маємо систему, що складається з k функціонально з'єднаних підсистем. Розглянемо варіант, коли функціональне з'єднання елементів у систему є послідовним (рис. 2), що відповідає можливому конкретному ланцюгу нашої системи. Таким чином, відмова одного елемента веде до відмови усїєї системи.



Рис. 2

Якщо ризик системи позначити через X , а ризик k -го елемента через x_k , то X включатиме ризики всіх елементів, які, вважаємо, є незалежними.

Щоб уникнути аналітичних труднощів при оцінюванні ризику системи, побудуємо підрахунок від протилежного, а саме: оперуватимемо надійністю елементів, тобто величиною $(1 - x)$, яка є протилежною величині ризику x . Тоді надійність пари елементів дорівнюватиме $(1 - x_i)(1 - x_n)$ в силу незалежної їх поведінки, а ризик як імовірність протилежної події становитиме $1 - (1 - x_i)(1 - x_n)$. За аналогією одержимо вираз для ризику усїєї системи:

$$X = 1 - \prod_{i=1}^k (1 - x_i).$$

Одним з варіантів приведеного ланцюжка в господарстві є процес видобування «уранової смолки», переробки, транспортування на станції, перетворення енергії урану в електричну, доставка її до споживача та процес утилізації відпрацьованого палива.

Тепер потрібно розглянути приклад, коли елементи системи з'єднані за схемою

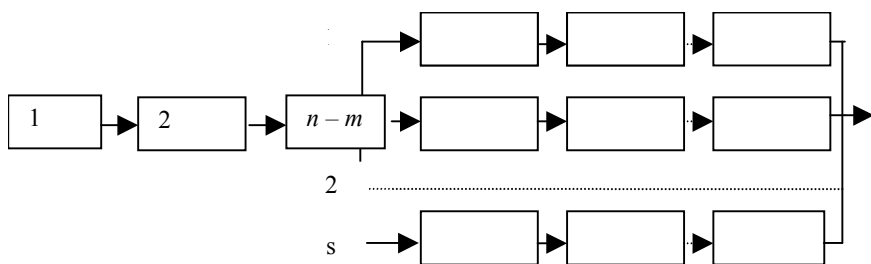


Рис. 3

Задача має сенс при $n > m$, а в протилежному разі, коли $m > n$, вона не має сенсу.

При такому з'єднанні елементів у системі рівняння надійності у відповідності до основних теорем теорії ймовірностей набуде вигляду:

$$X^* = \prod_{j=1}^{n-m} x_j \left[1 - \left(1 - \prod_{i=n-m+1}^n x_j \right)^s \right].$$

Ще одним прикладом інтерпретації приведеної схеми є схема пірометалургійного процесу (рис. 1).

Якщо максимум досягається на декількох рішеннях з X , множину яких позначимо через X , то такі рішення називають еквівалентними. Можна припустити, що в стохастичній моделі оптимізації ДЕС буде кілька еквівалентних рішень, що можуть змінюватися при різних економічних і політичних умовах в країні розміщення ДЕС.

Таким чином, завданням оптимізації ДЕС має бути мінімізація ризику при обмеженій вартості виробничих фондів, або мінімізація вартості основних фондів при обмеженому (достатньому) ризику. Можемо стверджувати вагому користь економіко-математичного моделювання реальних економічних динамічних систем.

Література

Корнійчук М. Т., Соевтус І. К. Ризик і надійність. Економіко-стохастичні методи й алгоритми побудови та оптимізації систем. — К.: КНЕУ, 2000. — 212 с.

О. П. ЗАЄЦЬ (ф-т економіки та управління, V курс)

КОРОТКОСТРОКОВЕ ПРОГНОЗУВАННЯ ІНФЛЯЦІЇ

Ефективне функціонування економіки в умовах ринку вимагає системного підходу до встановлення правил гри для всіх учасників ринкових відносин і передбачення майбутнього розвитку подій. Одним з дійових методів досягнення хоча б відносної гармонійної взаємодії об'єктивних і суб'єктивних процесів у ринковій економіці має стати економічне прогнозування.

Прогнозування інфляції базується на аналітичному дослідженні головних факторів, що впливають на формування рівня насамперед оптових та споживчих цін. У процесі прогнозування цін використовуються різні методи, але найчастіше такі:

- 1) факторний аналіз зміни цін;
- 2) метод регресивно-кореляційних залежностей.

Більшість підходів, що використовуються для прогнозування інфляції, виходить з її одномірної поведінки та недостатньо зважає на можливість різної динаміки окремих її складових. В економіці ж України ціни на різні групи товарів та послуг змінюються з різною швидкістю і з різними закономірностями. Тому доцільним є використання методології, яка ґрунтується на факторному аналізі чинників зростання цін у типових групах товарів та послуг. Таку модель використовує Міністерство економіки, вона щільніше підходить до аналізу стимулюючих і гальмуючих факторів, які визначають динаміку цін на окремі групи споживчих товарів та послуг.

Ця модель спирається на рівняння індексу інфляції як середньої арифметичної зваженої величини трьох інших індексів. При цьому береться до уваги загальна структура споживання населення та зміна вагових співвідношень між окремими групами товарів та послуг. Основним принципом прогнозування є принцип компромісу між максимальним зростанням цін та ефектом від дії стримуючих факторів. Такий компроміс має бути знайдений по кожній позиції, яка визначається Держкомстатом у структурі товарів і послуг. Умовно це можна виразити такою формулою:

$$I_{(t)} = \sum I_j \cdot W_j, \text{ при чому } \sum W_j = 1,$$

де W_j — вагові коефіцієнти, що відображають структуру споживчого кошика; I_j — очікуваний коефіцієнт зростання цін по кожній з груп товарів, що розглядаються. Він розраховується як відношення коефіцієнта впливу стимулюючих чинників (S_j) до коефіцієнта впливу стримуючих (T_j) [1].

Розрахунок стимулюючих чинників проводиться, виходячи з умов достатнього відшкодування в кінцевій роздрібній ціні збільшення витрат та збереження норми прибутку під впливом зовнішніх стимулюючих чинників. Одним з основних стимулюючих чинників зростання споживчих цін по групах продовольчих та непродовольчих товарів у складі товарів вітчизняного виробництва є чинник зростання оптових цін промислових виробників з урахуванням того, що у складі роздрібної ціни на товарну продукцію оптова ціна має не менше 70%.

Для розрахунку стримуючих чинників розглядається ступінь обмеженості грошової маси, рівень доходів населення, насиченість ринку по окремих групах товарів та інше. Кількісна величина цієї обмеженості, як і насиченості ринку, на жаль, не може бути обрахована за допомогою прямих даних Держкомстату. Але існує кілька способів опосередкованого обрахування.

До факторів, дія яких впливає як у бік стимулювання цін, так і в бік їх стримування, належать зміна ставок акцизів, зміна ставок оподаткування, сезонність, структура розподілу населення за рівнем доходів, динаміка грошових агрегатів тощо.

На нашу думку, найцікавішим з регресійних рівнянь, які використовують для прогнозування інфляції, є CASE-модель. Суть CASE-моделі полягає в тому, що прогнозування інфляції базується на прогнозуванні індексу споживчих цін, який вважається основним індикатором, що відображає коливання загального рівня цін. Враховуючи важливість ІСЦ як основного компонента загального рівня цін, буде слушним уявити, що короткострокові відхилення від довгострокових тенденцій зміни цін впливають на ІСЦ. Тому для прогнозування використовуємо модель з корекцією помилок: спочатку оцінюємо довготерміновий рівноважний рівень дефлятора, потім використовуємо різницю (з запізненням у часі) між довгостроковим рівнем та дійсним рівнем дефлятора як члена корекції помилок у регресії для короткотермінового ІСЦ [2].

Таким чином, ми можемо розрахувати відхилення біжучого рівня дефлятора від його рівноважного рівня і побудувати короткострокову корекцію, направляючи біжучий рівень цін до його довгострокового рівноважного значення:

$$\ln(r_{cpi}) = b_1 \cdot (\ln(P \cdot [-1]) - \ln(p[-1])) + b_2 \cdot \ln(r_{cpi}(-1)) + b_3 \cdot SH + SFI,$$

де P — дефлятор ВВП, SH — адміністративні цінові шоки, SFI — індекси сезонних коливань, b_1, b_2, b_3 — коефіцієнти [2].

Виходячи з усього вищезазначеного, отримуємо такий прогноз на 2001 рік по місяцях (див. додаток 1). Так, інфляція в березні становила на 0,9% менше, ніж прогнозувалося за факторним аналізом і на 0,7 менше, ніж прогнозувалось за CASE-моделлю. Тобто фактично ІСЦ у березні 2001 року сягнув 0,6%, а за прогнозами — 1,5% та 1,3%.

Кожен підхід має використання відповідно до мети свого створення, причому кожен з них не є універсальним. Очевидним є те, що неможливо точно спрогнозувати рівень інфляції з високою періодичністю, а можна лише виміряти вплив зміни окремого фактора на зміну споживчих цін у відповідний місяць.

ПРОГНОЗ ІНФЛЯЦІЇ НА 2001 РІК

	Прогноз за CASE-моделлю	Прогноз за факторним аналізом
Січень	1,5*	1,5*
Лютий	1,3	1,6
Березень	1,3	1,5
Квітень	1,3	2,3
Травень	1,4	2,0
Червень	1,1	1,0
Липень	-1,6	-0,6
Серпень	-0,4	0,0
Вересень	1,5	0,6
Жовтень	1,1	0,7
Листопад	1,3	1,0
Грудень	1,8	1,3

* фактичні дані

Література

1. Методика прогнозування макроекономічних показників. — К.: Мінекономіки України, 1998.

2. Модель макроекономічних показників України / проф. Жорж де Меніл, Б. Нажман, А. Жирний, О. Рогозинський. — К.: Б.в., 2000. — 205 с.

Л. М. ЗАПОРОЖЕЦЬ (ф-т маркетингу, IV курс)

ХОЛДИНГОВІ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

Розв'язання проблем трансформації національної економіки України на ринкових засадах, перехід до нових прогресивних технологічних процесів вимагає залучення значних обсягів інвестицій. За оцінками спеціалістів, для створення повноцінної експортноорієнтованої економіки Україні необхідно 40—50 млрд дол. США. Внутрішні можливості інвестування наразі обмежені і залежать від загальноекономічної ситуації в Україні, яка нині негативно позначається на всіх інвестиційних процесах. У нинішніх умовах господарювання практично припинився процес оновлення основних фондів — коефіцієнт їх вибуття становить менше 1%. Знос основних фондів у ряді галузей становить 70—80%. Це свідчить про зниження технічного рівня та конкурентоздатності виробництва. За оцінками фахівців, Україна має потенційні мож-

ливості для ефективного освоєння зовнішніх інвестицій у сумі 2—2,5 млрд дол. США за рік. Така сума достатня для реконструкції пріоритетних галузей економіки впродовж 5 років. А при орієнтації лише на власні резерви цей процес неминуче триватиме 20 і більше років.

На сьогодні в Україні потрібні дієві механізми залучення іноземних інвестицій, інвестицій з високотехнологічних держав заходу. Саме таким механізмом ми вважаємо холдингову систему.

Інвестиційна діяльність холдингових компаній здійснюється на базі й у рамках заходів державного регулювання цієї діяльності взагалі й іноземного інвестування зокрема. Відмова від жорсткого регулювання зовнішньоекономічної діяльності й утворення спільних підприємств, надання їм значних пільг на початку реформ не призвели в Україні до реального притоку іноземних інвестицій.

Я пропоную схему взаємодії холдингової компанії з іноземним інвестором в Україні. Процес купівлі підприємства хронологічно можна подати як набір послідовних дій, починаючи з формування стратегії компанії-покупця та закінчуючи введенням об'єкта купівлі до системи діяльності компанії-покупця. Вивчення літературних джерел, досвіду західних та вітчизняних корпорацій дозволяє виділити такі фази купівлі підприємств (див. рис. 1):

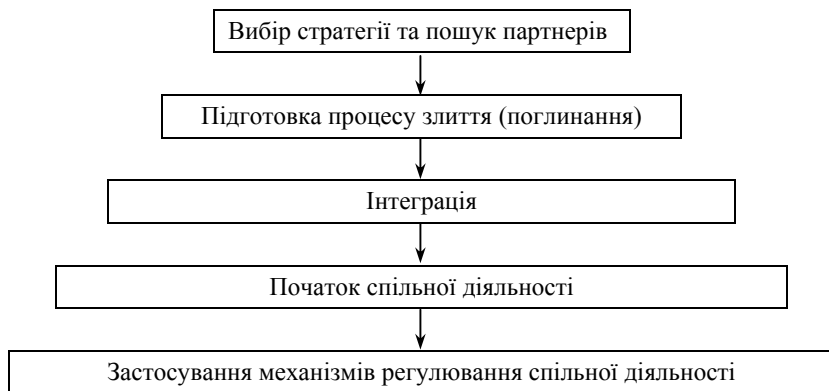


Рис. 1. Послідовність здійснення купівлі підприємств

1. Вибір стратегії та пошук партнерів. Визначаються основні стратегічні цілі. Слід розрізняти декілька етапів:

- формування стратегічних альтернатив;
- вивчення компаній, що можуть бути придбані;

- встановлення майбутніх партнерів;
- оцінка наявності робочої сили;
- всебічна перевірка матеріалів діяльності вибраної компанії;
- оцінка реальності укладення такої угоди та рівня ризику.

2. Підготовка процесу злиття (поглинання). При цьому організовується зустріч з представником компанії-об'єкта, готується повна інформація стосовно інвестиційного клімату в країні тощо.

3. Інтеграція, основою якої є налагодження контактів з менеджерами компанії, що поглинається.

4. Початок спільної діяльності після злиття (поглинання).

5. Застосування механізмів регулювання спільної діяльності.

В процесі здійснення розглянутих фаз важливе значення має контроль над компанією, що поглинається, з боку компанії, яка поглинає, налагодження ефективних комунікацій, що забезпечить отримання достовірних даних про злиття (поглинання) та адекватне реагування на зміни. На сьогодні для багатьох українських підприємств злиття чи поглинання є найефективнішим елементом стратегії майбутнього розвитку. Створюючи дочірню фірму, холдинг разом із контрольними функціями бере на себе значну частку ризику, що є сприятливою умовою для іноземного партнера. Нова фірма, подолавши труднощі початкового етапу діяльності, доводить свою життєздатність і характеризується сприятливим прогнозом росту: стає достатньо привабливим об'єктом для іноземного інвестора. Інвестор буде зацікавлений у посиленні свого впливу й у збільшенні контролю над цією фірмою. Холдингова компанія має можливість одержати винагороду за ризик початкового етапу, який вона брала на себе, створюючи дочірню фірму.

Реорганізація, злиття та приєднання суб'єктів господарювання як позитивно, так і негативно впливає на стан конкуренції на відповідних товарних ринках, а отже і в цілому на економіку країни. Для попередження та усунення таких негативних впливів створена і функціонує система контролю за економічною концентрацією. Законом України «Про Антимонопольний комітет України» встановлено, зокрема, що Антимонопольний комітет України в межах наданої йому компетенції має право «забороняти або дозволяти створення монопольних утворень центральними та місцевими органами державної виконавчої влади, органами місцевого та регіонального самоврядування, а також господарюючими суб'єктами». Таким чином, контроль за економічною концентрацією, який здійснюється відповідно до вимог статей 14 та 15 За-

кону України «Про обмеження монополізму...» є одним із найважливіших напрямків роботи Комітету.

В Україні немає великого досвіду формування холдингових систем. За даними Антимонопольного комітету України, за період з 1994 по 1999 рр. в Україні було сформовано з дозволу Комітету близько 900 холдингових компаній та об'єднань підприємств, що мали ознаки холдингової системи. Ефективність процесу створення холдингів залежить від державного регулювання підприємницької діяльності та від розробки і впровадження в практику відповідних сучасним холдингам інструментів менеджменту організацій.

Отже, розв'язання проблеми злиття (поглинання) підприємств у всіх галузях промисловості України нашою хватується на ряд перешкод: падіння обсягів виробничо-господарської діяльності; незавершеність приватизації великих та середніх підприємств; відсутність належних гарантій захисту приватної власності; складності доступу до іноземної валюти; недосконалий режим зовнішньої торгівлі; низька норма прибутку на вкладений капітал та довгі строки окупності; недостатньо високий рівень інвестиційної діяльності; незавершеність формування ринку цінних паперів; низький рівень розвитку підприємництва тощо. Подолання розглянутих перешкод вимагає пришвидшення темпів реформування національної економіки України, що сприятиме активізації процедур злиття (поглинання) компаній, формуванню потужних вітчизняних корпорацій у галузі автомобілебудування, створенню сприятливого інвестиційного клімату в галузі зокрема.

Література

1. *Гречанинов Ф. В.* Практические аспекты проведения слияний и поглощений в Украине // Український інвестиційний журнал «Welcome». — 1998. — № 11—12. — С. 3—8.

2. *Іванченко В.* Організація процесу злиття / поглинання, досвід роботи в Україні // Український інвестиційний журнал «Welcome». — 1998. — № 11—12. — С. 9—13.

3. *Кузьмін О. Є., Шуляр Р. В.* Злиття (поглинання) підприємств як фактор активізації інвестиційної діяльності // Зовнішньоекономічний кур'єр. — 1999. — № 7—8. — С. 10—14.

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ГРОШОВОЇ МАСИ УКРАЇНИ

Грошова маса є важливим чинником економічної стабільності держави, оскільки зміна кількості грошей в обігу істотно впливає на реальний ВВП, рівень цін, зайнятість населення, процентні ставки тощо.

Грошова маса — це кількість грошей, які фактично є в розпорядженні суб'єктів економіки, призначені для здійснення покупок і визначають їх платоспроможний попит на ринках. З 1993 р. структуру грошової маси НБУ визначає за агрегатним методом. Для розрахунку сукупної грошової маси в Україні передбачені такі грошові агрегати: **M0** — готівка в обігу (гроші поза банками); **M1** = M0 + грошові вклади на рахунках до запитання; **M2** = M1 + грошові вклади на строкових рахунках та вклади в іноземній валюті; **M3** = M2 + кошти клієнтів за трастовими операціями банків.

За результатами аналізу структури і динаміки грошової маси України за період 1996—2000 рр. [1, с. 60] можна зробити такі висновки:

- обсяг грошової маси M3 зріс у 3,43 раза (на 22720 млн грн.);
- обсяг готівки (агрегат M0) збільшився у 3,17 раза (на 8758 млн грн.); частка готівки у структурі грошової маси є найбільшою: в 1996 р. вона становила 43%, в 1997 р. значення цього показника сягнуло 49%, у 1997—2000 рр. частка готівки у структурі грошової маси зменшувалася на 3 п. п. щороку і у 2000 р. становила 40%;
- сума коштів до запитання у національній валюті (складова агрегату M1) зросла за весь період на 5658 млн грн. (у 3,49 раза); частка цих коштів у структурі грошової маси M3 коливалася від 20% у 1998—99 рр. до 25% у 2000 р.;
- сума строкових депозитів у національній валюті та заощаджень в іноземній валюті зросла у 3,93 раза (на 7947 млн грн.); частка цих коштів у структурі грошової маси мала найбільшу амплітуду коливань — від 27% у 1997 р. до 35% у 1999 р.;
- сума трастових вкладів у національній валюті та цінних паперів власного боргу комерційних банків зросла у 2 рази або на 356 млн грн.; частка цих коштів в обсязі агрегату M3 була незначною: від 1% у 1997 р. до 4% у 1996 р., а в останні роки частка цієї складової становила 2%.

Найшвидшими темпами серед складових грошової маси зростає обсяг строкових депозитів та заощаджень в іноземній валюті (у 3,93 раза); коефіцієнт випередження темпу зростання цієї складової порівняно з темпом зростання агрегату М3 становить 1,1.

Для оцінювання структурних зрушень використані лінійні коефіцієнти структурних зрушень l_d : у 1996—98 рр. частки складових грошової маси щороку змінювалися в середньому на 3 п. п., протягом 1998—99 рр. — на 1,5 п. п., а у 1999—2000 рр. — на 2,5 п. п. за рік. Тобто структура грошової маси протягом 1998—99 рр. була найстабільнішою.

Визначимо *рівень монетизації* економіки: $PM = \frac{GM(M3)}{ВВП} \cdot 100\%$.

Таблиця 1

ДИНАМІКА РІВНЯ МОНЕТИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ за 1996—2000 рр.

Показники	1996	1997	1998	1999	2000
ВВП, млн грн.	81519	93365	102593	127126	175010
Агрегат М3, млн грн.	9364	12541	15718	22070	32084
Рівень монетизації, %	11,5	13,4	15,3	17,4	18,3

Зростання рівня монетизації означає, що дедалі більша частка ВВП зберігається в грошовій формі. Протягом 1996—2000 рр. рівень монетизації економіки поступово зростає і за весь період зріс у 1,595 раза (на 6,845 п. п.) з середньорічним приростом 1,369 п. п. У 1999—2000 рр. зростання рівня монетизації було найнижчим за весь період і становило 0,971 п. п., тоді як у попередні роки рівень монетизації щороку зростає приблизно на 2 п. п.

Обсяг грошей в обігу корелює з рівнем інфляції. Так, у 1996—2000 рр. загальний індекс цін споживчого ринку (рівень інфляції) зріс у 2,77 раза, грошова маса М3 за відповідний період зросла у 3,43 раза, а грошова маса М0 (готівка) — у 3,17 раза. За значенням коефіцієнта еластичності зростання обсягу грошової маси М3 на 1% призводить до підвищення рівня цін на 0,7%, а зростання обсягу готівки на 1% — до підвищення рівня цін на 0,82%.

Для характеристики стану банківської системи застосовують *грошовий мультиплікатор* як відношення агрегату М3 до грошової бази, яка включає агрегат М0, готівку в касах банків, резерви комерційних банків на їх рахунках в НБУ (обов'язкові резерви).

Таблиця 2

ДИНАМІКА ГРОШОВОГО МУЛЬТИПЛІКАТОРА УКРАЇНИ за 1996—2000 рр.

Показники	1996	1997	1998	1999	2000
Грошовий мультиплікатор	1,92	1,78	1,82	1,84	1,91

Відносно мале значення грошового мультиплікатора (1,78 у 1997 р.) свідчить про певні труднощі в банківській системі України. Зростання значення цього показника до 1,91 у 2000 р. відображає зростання довіри економічних агентів до банківської системи.

Література

1. Грошово-кредитна та банківська статистика // Бюлетень Національного банку України. — 1996—2000. — № 1, 12. — С. 58—144.
2. Статистичний щорічник України за 1999 рік / Державний комітет статистики України / Під ред. О. Г. Осауленка. — К.: Українська енциклопедія, 2000. — 624 с.
3. Ющенко В. А., Лисицький В. І. Гроші: розвиток попиту і пропозиції в Україні. — К.: Скарби, 2000. — 335 с.

О. В. ЗАХАРОВА (вечірній ф-т, II курс)

СОЦІАЛЬНО-ФІЛОСОФСЬКІ АСПЕКТИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Процеси роздержавлення, структурної перебудови економіки, зміни форм господарювання вже мають в Україні свою, хоч і не досить тривалу, історію. В той же час більшість економістів, філософів, соціологів, оцінюючи сучасний стан українського суспільства, вказують, що спотворена соціальна структура, деформовані політична та суспільна свідомість є віддзеркаленням патологічного характеру соціалістичної власності, яку визначають то як суспільну, то як державну, то як загальнонародну, то як нічийну. Пропонований ученими рецепт лікування суспільних хвороб: приватизація й ринок. На їхню думку, ці заходи мають увімкнути рушії економічного розвитку, повернути нашу країну в загальноцивілізаційне русло, піднести якість життя населення [1, с. 152].

Необхідні інституціональні та нормативні зміни не можуть відбуватися без участі держави, що здебільшого й розглядається як головний провідник об'єктивно назрілих перетворень у суспільстві. У зв'язку з цим можна спостерігати цікаві новації в соціальній філософії. Раніше відносини власності тлумачилися виключно як найважливіша, визначальна складова системи виробничих відносин, що, в свою чергу, розглядалися як основна детермінанта всіх інших відносин у суспільстві (базис). Нині деякі автори інтерпретують їх як елемент суспільної свідомості, що належить до принципово іншої страти суспільного цілого, ніж матеріальні виробничі відносини [4, с. 269].

Неважко помітити, що таке переосмислення ролі відносин власності у суспільному цілому є лише модифікацією класичної схеми «суспільне буття визначає суспільну свідомість», тоді як адекватне суспільствознавче супроводження трансформаційних процесів у нашій країні потребує принаймні відмови від догматики історичного матеріалізму й засвоєння «веберівського уроку».

За результатами соціологічних опитувань можна зробити висновки, що у свідомості населення існує багато міфологем про ринкову економіку. Вони нав'язані пропагандистськими акціями та ґрунтуються на поверхневому уявленні про рівень життя в західних державах. Водночас більшість населення не сприймає елементарних азів ринку, зрозумілих будь-якому громадянину, не обтяженому соціалістичним минулим. Зокрема таких, як зв'язок між прибутком та кількістю робочих місць на підприємстві, приватною власністю та необхідністю продажу підприємств, відсутністю роботи та потребою перекваліфікації тощо. Разом із тим, навіть посилюється неприйняття підприємництва та грошової приватизації великих підприємств. Зменшення числа охочих відкрити свою справу та ріст чисельності тих, хто в критичний момент готовий до будь-якої роботи, свідчать про те, що населення вже якось пристосувалося до існуючих умов, але знаходиться в стані розгубленості, в нього недостатньо розвинутий прагматизм, а в свідомості досить міцно сидять старі звички [3, с. 63].

Усе це призводить до значного уповільнення соціального розвитку України, загрожує необоротності розпочатих тут перетворень.

Причиною того, що нові економічні та правові форми виявляються неефективними і мають вигляд чужорідних врізок у суспільній тканині, на мій погляд, є саме відсутність того тектонічного

зсуву у суспільній свідомості, який за доби Просвітництва, тобто на початках становлення сучасного західноєвропейського (чи так званого капіталістичного) суспільства, був зафіксований ідеєю про власність як одне з фундаментальних «природних» прав людини, — зсуву у бік усвідомлення власності не як чогось анонімно протиставленого індивіду (у ставленні до «соціалістичної власності» парадоксальним чином поєднувалися уявлення про «не-моє», «не-чись» і «не-нічє»), а як продовження його ества, його небіологічне тіло, що так само входить у визначення людини, як її руки, очі чи мозок.

Нині побутує думка, що відокремлення власності від влади (передусім політичної) є загальною тенденцією цивілізаційного розвитку [2]. Проте, жодна історична тенденція не може бути реалізованою, не перетворюючись на потреби, інтереси, прагнення конкретних людей та їх об'єднань. Стосовно до теми доповіді це означає, що, по-перше, власність має отримати не просто номінального суб'єкта, а повноцінного соціально, психологічно та морально готового до зустрічі з нею господаря; по-друге, внеском суспільствознавства у цей процес має стати розробка категорії «ставлення до власності», що відображає людський вимір об'єктивних (а отже відпочатково відчужених від людини) правових та економічних механізмів, що охоплюються категорією «відносини власності».

Література

1. Андрущенко В. П., Михальченко М. І. Сучасна соціальна філософія. Курс лекцій. — К.: Генеза, 1996. — 368 с.
2. Гальчинский А. Собственность, какая она есть // Зеркало недели. — 2000. — 30 сентября — № 38 (811).
3. Давимука С. А., Кужельок Ю. А. Економічна реформа, приватна власність та свідомість населення // Державний інформаційний бюлетень «Про приватизацію». — 2000. — № 7. — С. 61—64.
4. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи) / Інститут економічного прогнозування; за ред. академіка НАН України В. М. Гейця. — К.: Логос, 1999. — 500 с.

А. В. ІЛЬЄНКО (ф-т маркетингу, V курс)

ВДОСКОНАЛЕННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ ТРУДОВОЇ КАР'ЄРИ

Термін «кар'єра» (від франц. *carrière* та італ. *carriera* — біг) введено в науковий обіг зі сфери звичайної свідомості — процес і результат переміщення індивіда між трудовими позиціями чи професійними заняттями протягом трудового життя. Синонімами кар'єри є «професійне просування», «просування службовими сходинками», «професійне зростання» [2, с. 226].

У науковій літературі немає єдиного трактування поняття «кар'єри». Це пояснюється такими причинами: по-перше, термін «кар'єра» розглядається відповідно до різних наукових підходів (соціології, соціальної психології, економічних наук тощо); по-друге, не існує чіткої класифікації видів кар'єри, тому різні автори під поняттям «кар'єра» подають різні її види, не визнаючи інших підходів; по-третє, кар'єра має об'єктивний і суб'єктивний боки. Останнє твердження пояснює розбіжності в уживанні понять «кар'єра» і «професійно-кваліфікаційне просування» деякими авторами. Так, наприклад, А. Я. Кібанов вважає, що поняття «службово-професійне просування» і «кар'єра» є близькими, але не однаковими. Термін «службово-професійне просування» є звичнішим для нас, тоді, як термін «кар'єра» в нашій спеціальній літературі і на практиці не використовувався. Під *службово-професійним* просуванням розуміють передбачувану організацією послідовність різноманітних сходинок (посад, робочих місць, місця в колективі), які співробітник може потенційно пройти. Під *кар'єрою* розуміють фактичну послідовність сходинок, що займаються (посад, робочих місць). Співвідношення наміченого

шляху службово-професійного просування і фактичної кар'єри на практиці відбувається досить рідко і є радше винятком, аніж правилом [6, с. 308]. Термін «трудова кар'єра» у вітчизняній літературі вживається як у широкому, так і в вузькому значеннях. Широке розуміння ототожнює трудову кар'єру з індивідуальним трудовим шляхом працівника, тобто з переліком усіх робочих місць, що він їх займав з урахуванням часу перебування на кожному. Вужче (і водночас змістовніше) розуміння трудової кар'єри пов'язане з уявленням про узагальнену модель шляху, який проходить працівник, не між конкретними місцями, а між групами вертикально ієрархованих місць, що відрізняються своєю соціально-економічною цінністю [2, с. 128].

В сучасній літературі не існує єдиного підходу до класифікації кар'єр. Розглянемо наведені в літературі типи та види кар'єр.

А. М. Колот, Г. В. Щокін, А. Я. Кібанов, Т. Ю. Базаров та Б. Л. Єрьомін виокремлюють два види кар'єри: фахову і внутрішньофірмову. *Фахова кар'єра (професійна)* — це, власне, різні стадії професійної діяльності: навчання, робота, послідовний розвиток індивідуальних професійних здібностей, професійне зростання і врешті-решт, вихід на пенсію. Ці стадії конкретний працівник може пройти в одній або в різних організаціях. *Внутрішньофірмова кар'єра* охоплює зміну стадій розвитку працівника в межах однієї організації. Цей вид кар'єри реалізується за трьома основними напрямками: *вертикальним*, що означає просування до більш високого рівня ієрархії; *горизонтальним*, тобто переведення працівника з одного робочого місця на інше, що сприяє підвищенню інтересу до роботи, а отже посилює мотивацію трудової діяльності. Це переміщення в іншу функціональну царину діяльності, розширення чи ускладнення завдань на нинішній посаді, зміна службової ролі, що не знаходить жорсткого формального закріплення в організаційній структурі (наприклад, управління різними програмами); *проникнення в середину конуса (центрострімка)* — доцентровий рух, що не знаходить постійного закріплення в структурі управління, штатному розписі. Цей рух означає набуття авторитету, поваги серед колег, визнання як фахівця й особистості. Даний напрямок є найменш помітним, хоча в багатьох випадках є досить привабливим для співробітників [1, с. 180—181].

«Соціологія: короткий енциклопедичний словник» під загальною редакцією В. І. Воловича стверджує, що сучасному розвинутому індустріальному суспільству притаманні **три ідеальні типи кар'єри**: *бюрократична, професійна та підприємницька. Реальні*

кар'єри є переважно поєднанням елементів кожного типу, результатом чого стає різноманітність як здійснених кар'єр, так і уявлень про них. У соціологічних дослідженнях кар'єра типологізується також **залежно від напрямку переміщень людини в ієрархії робочих місць** (*висхідна, низхідна, зигзагоподібна*) і **швидкості просування** (*уповільнена, нормальна, стрімка*) [7, с. 227].

М. П. Лукашевич виділяє **чотири типи кар'єр**: *стабільну трудову кар'єру, нестабільну трудову кар'єру, припинену кар'єру, або таку, що припиняється, і кар'єру в навчанні*. Причому однією з відмінних рис кар'єри, що припиняється, та нестабільної кар'єри є безробіття [2, с. 360].

Відомий соціолог Т. І. Заславська розглядає трудову кар'єру як історію трудової діяльності індивіда. Робоча історія може бути *стабільною*, якщо трудова діяльність індивіда обмежується межами одного робочого місця, і *динамічною*, якщо в історії індивіда є зміни робочих місць (зміна хоча б однієї з його основних характеристик, місця знаходження роботи).

Робоча історія підрозділяється **в залежності від направлення переходів на горизонтальну** (без переходів між робочими місцями різних соціальних рангів) і **вертикальну** (з переходами між робочими місцями різних рангів). Вертикальний робочий шлях, у свою чергу розподіляється на *висхідну кар'єру* (просування вгору) і *низхідну кар'єру* (деградація). В реальних робочих історіях індивідів можливі переплетіння різних типів кар'єр, виділених за критерієм напрямку руху (вгору чи вниз), тому вирізняють ще *зигзагоподібну кар'єру*. З додаванням критерію швидкості переходів (що змінюються різними показниками, наприклад, відношення числа переходів індивіда за десять років життя до середнього числа переходів по групі в цілому) до опису кар'єри додається ще одна характеристика — **її стрімкість** (*уповільнена, нормальна, стрімка*) [4, с. 247]. Зокрема, словник подає таке трактування цих видів кар'єри: 1) *кар'єра вповільнена (посадова)* — характеризується довгим перебуванням на одній посаді, приблизно в 1,5—2 рази довше, аніж при нормальній кар'єрі. Причини такого просування можуть бути найрізноманітніші; 2) *кар'єра нормальна (посадова)* — поступове просування індивіда до вершин посадової ієрархії у відповідності з його професійним досвідом, що постійно розвивається; 3) *кар'єра стрімка (посадова)* — характеризується швидким, але все ж послідовним посадовим просуванням по вертикалі організаційної структури [5, с. 118—119]. Недолік такої класифікації полягає у складності визначення меж стрімкості просування.

В залежності від зміни характеристик, властивостей **робочого місця й індивіда, як носія робочої сили** можна виділити *галузеву* (з підрозділом на міжгалузеву і внутрігалузеву), *професійно-посадову* і *міграційну робочу* історію індивіда. Професійний поділ праці є загальною формою його поділу, а історія розвитку професійного поділу праці є історія виникнення і розвитку всіх форм суспільного поділу праці. Вивчення трудової кар'єри в професійній структурі потребує побудови ранжованої системи професійних груп. Індивіди, що працюють за окремими професіями, класифікуються за соціальною неоднорідністю праці, утворюють соціально-професійні групи. Індивід, займаючи робоче місце певного рангу, займає тим самим певне соціально-професійне становище в системі суспільного поділу праці. Трудова кар'єра можлива при галузевій рухомості без змін професії, її кваліфікації, тобто можлива галузева кар'єра [5, с. 247].

Відповідно до словника можна виділити наступну класифікацію кар'єр:

1) від змін у діяльності і статусу в організації, на мою думку, можна виділити: а) *посадову кар'єру* — відбиває зміни переважно посадового статусу людини, її соціальної ролі в організації. Це своєрідна траєкторія її посадового переміщення як по вертикалі, так і по горизонталі посадової структури в організації; б) *професійна кар'єра* — відбиває переважно професійні зміни в трудовій діяльності людини, досягнення нею і визнання професійним товариством результатів її трудової діяльності, авторитету в конкретному виді професійної діяльності [5, с. 118—119]. Ця класифікація має переваги і недоліки. Так, з одного боку, вона перегукується з виділеними типами кар'єри («Соціологія: короткий енциклопедичний словник» під загальною редакцією В. І. Воловича), тобто до посадової кар'єри можна віднести ідеальні типи бюрократичної і підприємницької кар'єр, оскільки вони передбачають керівництво людьми. В свою чергу, професійна кар'єра бере до уваги лише трудові досягнення. З іншого боку, недоліком можна вважати те, що, по-перше, дуже рідко зустрічаються чисті типи (ідеальні) кар'єр: переважно вони змішані, по-друге, будь-яка трудова кар'єра є професійною, оскільки професійне просування здійснюється на основі професійних знань, умінь, навичок і особистих якостей (їх відповідність посаді), до того ж, існує професія менеджера;

2) у відповідності до бажань і ступеня їх реалізації: а) *потенційна кар'єра* — індивід особисто буде трудовий і життєвий

шлях на основі його планів, потреб, здібностей, цілей. Це кар'єра-мрія, кар'єра-бажання; б) *реальна кар'єра* — кар'єра, яку індивіду вдалося реалізувати протягом певного часу, в певному виді діяльності, в конкретній організації [5, с. 119]. На мою думку, можливо виділити такі підвиди реальної кар'єри: 1) *повністю реалізована кар'єра*; 2) *частково реалізована кар'єра*; 3) *нереалізована кар'єра*;

3) відповідно від спланованості заміщення: а) *десантна (посадова) кар'єра* — характеризує переважно спонтанне заміщення, як правило, керівних посад організаційної структури [5, с. 118]; б) *отже, доцільно виділити і сплановану (посадову) кар'єру* — характеризує заплановане відповідно до загальних кар'єрних планів і індивідуальних кар'єрограм просування.

В економічній літературі можна зустріти ще одну класифікацію видів кар'єри. Так, Є. В. Маслов у **залежності від категорії персоналу** виділяє: 1) **професійно-кваліфікаційне просування працівників** може бути: а) *внутріпрофесійним*: підвищення професійної майстерності в межах своєї професії і розряду за рахунок освоєння суміжних операцій і функцій, збільшення зон обслуговування і освоєння передових прийомів і методів праці; підвищення кваліфікаційного розряду; освоєння однієї або декількох суміжних професій; б) *міжпрофесійним*: зміна професії з метою освоєння нової, складнішої; перехід на роботу за іншою професією приблизно такої самої складності з метою поліпшення умов праці і збереження здоров'я працівника; формування працівника більш широкого профілю; в) *лінійно-функціональним*: вибори і призначення бригадиром ланковим; д) *соціальним*: перехід на інженерно-технічну роботу; 2) **просування спеціалістів, службовців і керівників** може бути *горизонтальним, вертикальним, спочатку горизонтальним, а потім вертикальним* [3, с. 205].

Розглядаючи класифікацію, можна зазначити, що не існує єдиного критерію успіху для людини. Під впливом різноманітних факторів формується особистість, що має власний світогляд, характер, певні вподобання, знання, вміння та навички. Розмаїття граней особистості працівника позначається на розмаїтті мотивів просування в трудовій сфері. Зміна кожної зі стадій статусу працівника в бік поліпшення є свідченням успішної кар'єри. Процес просування в трудовій сфері різнобічний, виявляється у всіх сферах життєдіяльності працівника, бо його постійний розвиток та просування також різнобічні.

Література

1. *Колот А. М.* Мотивація стимулювання і оцінка персоналу : Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 1998. — 224 с.
2. *Лукашевич М. П., Туленков М. В.* Спеціальні та галузеві соціологічні теорії: Навч. посібник. — К.: МАУП, 1999. — 343 с.
3. *Маслов Е. В.* Управление персоналом предприятия: Уч. пособие / Под ред. П. В. Шеметова. — М: Инфра. — М.: Новосибирск, НГАЭиУ, 1998. — 312 с.
4. Методологические проблемы социологического исследования мобильности трудовых ресурсов / Сборник статей. отв. ред. Т. И. Заславская, Р. В. Рывкина. — Новосибирск: «Наука», — 447 с.
5. Персонал: Словарь понятий и определений / П. В. Журавлев и др. — М: Экзамен, 2000. — 512 с.
6. Управление персоналом организации: Учебник для студентов вузов / Под ред. А. Я. Кибанова. — М.: Инфра-М, 1997. — 509 с.
7. Соціологія: короткий енциклопедичний словник / Під заг. ред. В. І. Воловича. — К: Український центр духовної культури, 1998. — 736 с.

О. Й. КАРВАН (ф-т економіки та управління, I курс)

СПЕЦИФІКА ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ У СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

Нині жодна країна не в змозі розвивати свою економіку, не співпрацюючи з іншими державами світу. XXI століття — це століття глобалізації та інтеграції у світовій економіці.

Знаходячись у центрі Європи, серед країн, які активно розвивають свої економіки, Україна значно відстала у трансформаційних процесах. Тому вона має знайти свій шлях переходу до економіки відкритого типу і посісти належне місце у світовій економіці. Але помилки на цьому шляху можуть призвести до того, що зовнішня конкуренція зруйнує економіку України.

Отже, стояти осторонь загальносвітових інтеграційних процесів Україна не може. Постає питання: що принесе інтеграція нашої країни, чи потрібна вона взагалі?

По-перше, використання МПП прискорить перехід до ринкової економіки з метою її розвитку та зростання багатства суспільства. По-друге, Україні потрібно подолати штучну відокремленість від світового господарства, до якої спричинився однобічний її розвиток у межах СРСР. По-третє, зовнішні зв'язки в процесі інтеграції України у світове господарство охоплюють також ком-

плекс екологічних проблем, що розв'язуються спільними зусиллями.

Перш ніж починати мову про пріоритети та шляхи інтеграції України до світової економіки, слід згадати внутрішньоекономічні чинники, які впливають на зовнішньоекономічну діяльність.

Найнесприятливішим фактором є затяжна криза, в якій опинилася економіка України. До інших негативних характеристик належать: велика питома вага фізично та морально застарілої техніки в складі основних виробничих фондів (понад 60%); диспропорції в системі самозабезпечення основних галузей країни (майже повна зовнішня паливно-енергетична залежність; задоволення лише наполовину потреби в електротехнічних та кабельних виробках, продукції текстильної та медичної промисловості); незбалансованість галузевої структури промисловості з погляду її соціальної орієнтації (переважання галузей I підрозділу над виробництвом предметів споживання).

Разом з тим, Україна має й позитивні передумови для включення її до сучасного МПП. Серед них варто відзначити: значні запаси корисних копалин і вигідне територіальне розміщення сировинних родовищ; високий рівень родючості сільськогосподарських угідь; наявність концентрованої системи науково-дослідних установ та експериментальних баз як основи для впровадження нової техніки та технології; значні масштаби промислово-виробничих фондів; вигідне економгеографічне розташування. До того ж, за оцінками вітчизняних та зарубіжних експертів, на період виходу з СРСР Україна мала значний ресурсно-виробничий потенціал, і за оцінками Дойче-Банку, була визнана однією з найрозвиненіших республік колишнього СРСР з найкращими інтеграційними показниками.

Враховуючи ці передумови і фактори, розглянемо можливості та пріоритети інтеграції України у світове господарство.

Політичної одностайності в суспільстві й уряді України щодо надання пріоритету в напрямках інтеграції немає. Певні політичні сили надають перевагу повній інтеграції з Росією, інші — з країнами Європи.

З перших днів незалежності стало зрозуміло, що уникнути бодай часткової політичної інтеграції з країнами колишнього СРСР не вдасться. Інтеграційна політика щодо країн СНД має орієнтуватися на створення спільних ринків товарів, послуг, капіталів і робочої сили. На мікрорівні цьому мають сприяти процеси транснаціоналізації з урахуванням рівня ефективної спеціалізації та кооперування в науково-технічних і виробничих сферах різних

галузей економіки. На макроекономічному рівні Україні потрібно обережно, не на шкоду своїм інтересам входити до міждержавних координаційних структур Економічного Союзу.

Інтеграція зі східноєвропейськими країнами потрібна для відновлення ефективних зв'язків у сфері міжнародної спеціалізації та кооперування, збереження традиційних ринків збуту, поліпшення становища щодо паливно-енергетичних ресурсів.

Але не потрібно забувати про недоліки «східного вектора». Економіка країн колишнього СРСР перебуває в такому ж (якщо не в гіршому) кризовому стані, як і економіка України. Також, недовіру до цього регіону викликає сумний досвід колишніх зв'язків.

Тому передумовами інтеграції до східноєвропейського регіону мають стати проведення реформ у цих країнах, пошквдження виробництва, торгівлі, зміцнення фінансових систем і національних валют, розвиток рівноправних партнерських відносин.

Що стосується «західного вектора», то він є одним з пріоритетних завдань для України.

Інтеграція до країн з високорозвиненою економікою має чимало позитивного. По-перше, розширення ринків збуту національної продукції. По-друге, співробітництво з цими країнами дозволить поліпшити технологічну базу виробництва, змусити керівників українських підприємств енергійніше шукати шляхи технічного переозброєння, контролю якості, точного дотримання технологічних процесів.

Але є й певні складнощі такої інтеграції. По-перше, країнам ЄС не вигідно впускати українську продукцію на верхні сегменти свого ринку. Навпаки, цим країнам вигідніше використовувати Україну саме як постачальника сировини. По-друге, Україна ще не скоро досягне рівня розвитку, який дозволить їй претендувати на вступ до ЄС.

Отже, з усього вищезгаданого можна зробити такі висновки.

У перспективі на найближчі 10—15 років ключове значення для України матимуть економічні відносини з країнами СНД, які орієнтуються на утворення Економічного Союзу. Питання про можливість набуття статусу асоційованого члена ЄС має розглядатися в майбутньому не як самостійне завдання, а як можливий альтернативний варіант розвитку відносин з ЄС залежно від досягнутих результатів адаптації до вимог ЄС та ефективності розвитку відносин в рамках СНД. Одне слово, Україна повинна максимально використовувати існуючі реалії в межах СНД і водночас розвивати й удосконалювати свої політичні та економі-

чні зв'язки з країнами Заходу, щоб не відкотитися на узбіччя загальнопланетарного шляху до єдиного цілісного світу на основі загальноінтеграційних процесів у світовому господарстві.

Література

1. *Заболоцький Б. Ф., Кокошко М. Ф., Смовженко Т. С.* Економіка України. — Львів: Львівський банківський коледж Національного банку України, 1997. — 582 с.
2. Інтеграція України у світове співтовариство: Матеріали науково-практичної конференції, Київ 19—20 грудня 1998 р. — К.: ТОВ «Задруга», 1999. — 296 с.
3. *Соколенко С. И.* Глобальные рынки XXI столетия: Перспективы Украины. — К.: Логос, 1998. — 568 с.

І. В. КАСЯН (ф-т економіки та управління, IV курс)

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА: ДЖЕРЕЛА ЙОГО ФІНАНСУВАННЯ

На шляху становлення ринкової економіки для України вельми актуальним є питання відродження виробництва. Відтак, особливої уваги заслуговує дослідження руху інвестицій у їх реальній, натурально-речовинній формі, пов'язаній з розвитком і використанням виробничого потенціалу підприємств, на чому і базується їх інвестиційний потенціал.

Ефективність інвестиційної діяльності залежить від рівня використання інвестиційного потенціалу відповідного суб'єкта, що господарює. Цей рівень обумовлюється взаємозв'язком інвестиційного потенціалу підприємства з його виробничим та економічним потенціалами, використанням виробничих потужностей. Поза таким зв'язком інвестиційний потенціал виступає лише як сукупність фінансових джерел довгострокових вкладень підприємства. Поза увагою залишається той важливий факт, що формування і рух інвестиційного потенціалу визначається розвитком і рівнем ефективності використання виробничого потенціалу підприємства в сучасних умовах перехідної економіки.

Дослідження даного питання дозволяє дійти загального висновку, що економічний потенціал підприємства як суб'єкта господарської діяльності складається з сукупності матеріально-

речовинних, особистих, фінансових ресурсів, що створюють можливість його індивідуального відтворення.

Інвестиційний потенціал підприємства формується в процесі його господарської діяльності, нормального відтворення всіх елементів виробничої структури підприємства та нагромадження ресурсів. Він є важливою та невід'ємною частиною економічного потенціалу підприємства, а також з одного боку — результатом ефективного використання потенційних можливостей підприємства, а з іншого — фактором його подальшого розвитку.

По суті, інвестиційний потенціал визначає можливість підприємства вкладати кошти (капітал) в матеріально-речовинні та особисті фактори виробництва для забезпечення умов нормального відтворення на підприємстві, одержання очікуваного доходу. Він містить у собі, з одного боку, протиріччя сучасного розвитку і використання економічного й виробничого потенціалів підприємства, а з іншого — розглянуті вище змістові характеристики сучасного інвестиційного процесу: поєднання ринкових конкурентних та планових адміністративних механізмів, вартості та натурально-речовинної форм руху, різноманітність джерел та ін.

З'ясувавши сутність сучасного змісту інвестиційного потенціалу, можемо визначити актуальні напрямки розв'язання проблем його ефективного використання.

Я б виділив два такі напрямки досліджень:

- 1) джерела формування інвестиційного потенціалу;
- 2) макроекономічні умови його реалізації.

На мій погляд, нині потрібно насамперед розглядати перший напрямок, оскільки в Україні ще немає великих компаній, які б мали суттєвий вплив на макроекономічному рівні.

Більшість вітчизняних підприємств, особливо, великих, а їх чимало залишилося нам у спадок від індустріальної машини СРСР, на сьогодні можуть випускати конкурентоспроможну продукцію. Вони мають потужний виробничий комплекс (особливо — важке машинобудування, суднобудування тощо), висококваліфіковані кадри, могутню інфраструктуру і т. ін., але не працюють за браком обігових коштів. Основною ж причиною нестачі цих коштів є інфляція та відволікання значних ресурсів на утримання соціального комплексу. Для приведення в дію таких гігантів як, наприклад, суднобудівний завод «Океан», необхідно 80 млн грн., а це, нагадаю, наближається до суми річного бюджету деяких областей.

При аналізі можливих джерел залучення стає зрозумілим, що перспектива спрямування на інвестиції власних коштів досить

обмежена. Хіба що може йтися про кошти від продажу житлових будівель та іншої соціальної інфраструктури, але, враховуючи неплатоспроможність населення, ця перспектива стає ще більш туманною. Щоправда, залишається ще можливість реінвестування коштів за рахунок продажу частини основних фондів, але й вона з відомих причин теж обмежена. Залучені ресурси, як-от додаткова емісія акцій чи інвестиційних сертифікатів, теж мало-ефективні з причини слаборозвинутого фондового ринку. Чи не єдиним варіантом у цьому випадку є розміщення депозитарних розписок (ADR чи GDR), що дозволяє підвищити як ринкову ціну, так і ліквідність акцій. Та все одно для більшості українських великих підприємств розміщення акцій у зберігачів є неможливим через неліквідність цих паперів.

Для малих та середніх підприємств вихід на світові фондові ринки є неефективним через певну витратність процесу. Щодо залучення цільового державного кредиту, то можемо зробити однозначний висновок, що в умовах обмеженості державного бюджету годі чекати на таку підтримку.

Залишаються позикові кошти. Попри складність їх залучення для довготермінових вкладень найефективнішими, з погляду підприємств є ресурси ЄБРР та GAS. Ці кредити характеризуються довгостроковістю (3—10 років), дешевизною (13—17% річних), надійністю кредитора. Вітчизняні кредити мають спринтерський характер і високу ставку — 30—40%.

Варіант випуску облігацій, до речі, є привабливішим для підприємства, ніж кредит, оскільки має цілий ряд переваг. Але використання облігацій має також свої обмеження: сума, на яку акціонерне товариство може випустити облігації, не має перевищувати 25% статутного капіталу, також до негативів використання облігацій можна віднести слаборозвинений ринок цінних паперів, високі податки, які сплачують учасники цього ринку.

Існує ще один варіант довгострокового інвестування обігових коштів — це залучення стратегічних партнерів. Здебільшого це іноземні фірми, що прагнуть розширити сферу свого впливу, вийти на нові ринки та отримати доступ до дешевих ресурсів. Вони найчастіше вимагають контрольний пакет акцій, при цьому можуть надавати вигідні кредити, приносити нові технології та методи керівництва, дають можливість виходу на новий ринок.

Це все дуже добре, але й тут є свої негативи. По-перше, вітчизняні акціонери втрачають контроль над підприємством, по-друге, іноземні партнери інколи ведуть жорстку політику, і тому

без роботи можуть залишитися тисячі працівників. По суті цей варіант залучення коштів є продажем підприємства, а якщо врахувати, що продаємо ми виробничий потенціал держави практично за безцінь, постає питання про доцільність такого інвестування.

Так, наприклад, миколаївський завод «Океан» продав Diamen Ship 78% акцій і зараз частково збирає танкери, які користуються попитом на світовому ринку, а інша частина — такелаж та інше бортове обладнання в Галце (Румунія), після чого ці суда продаються під румунською маркою.

На даний момент немає загрози напливу стратегічних інвесторів до України (про що свідчить статистика) в основному через політичну нестабільність. Але заглядаючи в майбутнє, оцінивши кон'юнктуру ринку та прогнози, хочу сказати, що продаж перспективних великих підприємств, особливо стратегічно важливих, якими, до речі, є Обленерго, зарубіжним інвесторам є досить небезпечним кроком.

З метою виявлення найефективніших джерел інвестування проведемо порівняльний аналіз на основі рейтингових оцінок. Рейтинг розрахуємо за формулою:

$$R = \sqrt{k_1 a_1^2 + k_2 a_2^2 + \dots + k_n a_n^2},$$

де k — вагомість;

a — оцінка.

Значення вагомості кожного показника візьмемо від 0 до 1. В розрахунковій таблиці наведемо цифрові значення показників та оцінок.

Для оцінки застосуємо десятибальну шкалу.

Враховуючи необхідність отримання інвестицій лише в грошовій формі, виділимо такі основні критерії для оцінки інвестиційних джерел:

- 1) обсяг інвестицій;
- 2) термін надання;
- 3) періодичність надання або повернення;
- 4) необхідність та розміри застави;
- 5) розмір плати за кредит (процентна ставка, комісії, збори);
- 6) обмеження при отриманні;
- 7) доступність джерел фінансування;
- 8) надійність інвестора;
- 9) привабливість для підприємства.

В таблиці було оцінено такі варіанти джерел фінансування:

- A) власні кошти;
- B) комерційні банки;
- C) ЄБРР;
- D) стратегічні партнери;
- E) приватні інвестори;
- F) облігації;
- G) акції;
- H) ADR чи GDR;
- I) державні інвестиційні джерела;
- J) GAS.

ТАБЛИЦЯ РЕЙТИНГОВОГО АНАЛІЗУ АЛЬТЕРНАТИВ

Варіант	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	Вагомість
Критерій											
1	3	5	8	7	2	6	7	9	3	10	0.130
2	7	4	9	7	3	10	10	10	7	10	0.130
3	7	4	7	9	5	10	6	9	6	8	0.123
4	10	3	7	9	5	10	7	7	7	7	0.121
5	9	3	8	8	5	9	7	7	7	9	0.138
6	9	6	6	5	4	7	6	8	4	7	0.100
7	5	8	6	4	5	8	4	9	1	7	0.088
8	6	7	9	7	2	9	6	10	3	9	0.100
9	3	4	9	5	2	9	4	9	8	9	0.070
Інтеграль- на оцінка	7,15	6,52	7,76	6,57	3,96	8,81	6,46	8,68	5,63	8,60	1
Рейтинго- ва оцінка	5	7	4	6	10	1	8	2	9	3	

Враховуючи кон'юнктуру інвестиційного ринку та стан потенційних інвесторів, можемо зробити висновок про доцільність обрання таких джерел фінансування: GAS, ЄБРР, ADR чи GDR, емісія облігацій та стратегічні партнери.

Тож можемо зробити короткий висновок:

1. При розробці стратегії залучення інвестицій краще зробити наголос на отриманні довготермінових кредитів, ніж втратити контроль над економічною безпекою країни.

2. Слід розробити державну інвестиційну програму підтримки промисловості України. Її суть, на мою думку, полягає у формуван-

ні для підприємств України пільгового коридору процентних ставок, які б перебували в таких межах: нижня — наближена до 16% (ставка довгострокового кредиту, яка діє в міжнародних фінансових організаціях), верхня 35% (що не на багато нижче кредитної ставки вітчизняних комерційних банків). Пропоную проранжувати за стратегічною важливістю, інвестиційною привабливістю та перспективністю підприємства галузей народного господарства (підприємства можна класифікувати за групами лідерів, переслідувачів, основного масиву й аутсайдерів). Потім на основі економіко-математичних методів вирахувати відповідну ставку для кожної групи. Лімітувати фонди та суми кредитів та надавати їх на конкурсній основі під конкретні інвестиційні проекти. Ця програма також має стимулювати підприємства (дешевшим кредитом) краще використовувати свій потенціал, виховувати прагнення вийти на передові позиції.

Оцінка інвестиційної привабливості фірм проводиться з метою визначення доцільності здійснення інвестицій.

Як правило, цей аналіз включає: аналіз ліквідності активів, аналіз обігу активів, аналіз фінансової стійкості та аналіз прибутковості капіталу.

Якщо порядок аналізу обігу активів та прибутковості капіталу не викликає жодних сумнівів, то аналіз ліквідності активів та аналіз фінансової стійкості в тих загальноприйнятих показниках, на мій погляд, не дозволяє провести реальну оцінку діяльності підприємства. Насамперед це пов'язано з певною невідповідністю західних стандартів нашим стандартам бухгалтерії. Наприклад, для розрахунку показників ліквідності активів потрібно використовувати дані дебіторської та кредиторської заборгованостей. Але в ситуації взаємної заборгованості неможливо зробити точного розрахунку цих показників, і рахунок «товари відвантажені» взагалі не враховується як короткострокова дебіторська заборгованість.

Також підприємства, що не працюють з кредитними ресурсами, використовують показники, які неможливо аналізувати через їх неспівставність.

Виходячи з вищезазначеного, вважаю доцільним створення системи показників адаптованої до ситуації в Україні.

Пропоную таку групу показників для визначення інвестиційної привабливості підприємств України:

1. Майновий стан —

- аналіз активів (абсолютне значення, динаміка);
- аналіз позаоборотних активів (вага і динаміка);
- аналіз обігових активів (вага, динаміка);
- аналіз дебіторської заборгованості (вага, динаміка);

- аналіз запасів (вага в загальних активах, динаміка, обіги);
 - аналіз затрат (вага, динаміка, обіги).
2. Фінансовий стан —
- фінансова автономія;
 - частка власних обігових коштів у загальних активах.
3. Платоспроможність —
- аналіз абсолютної ліквідності;
 - аналіз відносної ліквідності;
 - аналіз поточної ліквідності.
4. Прибутковість —
- аналіз собівартості (частка у виручці, динаміка собівартості);
 - аналіз чистого прибутку (доля в балансовому прибутку, динаміка чистого прибутку).
5. Рентабельність —
- рентабельність операційної діяльності;
 - рентабельність активів;
 - рентабельність власних коштів;
 - рентабельність інвестицій.

Ці показники дозволяють не лише визначити ступінь інвестиційної активності та привабливості, а й дозволяють проводити моніторинг діяльності.

Останнім часом для визначення інвестиційної привабливості дуже популярним стало давати прогнозну оцінку можливого банкрутства за показниками Альтмана, але дана система використовує дані вторинного ринку акцій (тобто ринкову вартість акцій на фондовому ринку). Як уже згадувалося, фондовий ринок тільки формується, він недостатньо активний і до того ж чимало підприємств не виплачує дивіденди, тому вони не можуть бути повноцінними суб'єктами цього ринку. Безперечно, модель Альтмана є вельми цікавою, але на даний момент, на мій погляд, повсюдне її застосування є не ефективним. Вважаю доцільним використовувати показник «вартість компанії». Аналізуючи динаміку цього показника по роках, можемо зробити висновок: різке зниження вартості компанії підвищує можливість банкрутства і т. д. Цей метод не є ідеальним, оскільки поза межами фінансової звітності залишаються дуже важливі елементи потенціалу підприємства — кадри, науково-технічні досягнення, які мають відіграти головну роль при реалізації інвестиційних проєктів.

Література

1. *Бочаров В. В.* Методы финансирования инвестиционной деятельности предприятий. — М.: Финансы и статистика, 1998. — 160 с.
2. *Буряк П., Ландар С.* Инвестиционная деятельность предприятий // Бизнес інформ — 1997. — № 22. — С. 34—36.

О. В. КИСЛОВ (ф-т економіки та управління, IV курс)

ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ

Організаційна структура — це основа, на якій базується вся робота підприємства. Для реалізації головної його мети — отримання прибутку — необхідно, щоб організаційна структура була максимально ефективною. Основним критерієм ефективності є рівень виконання функцій, які на неї покладені.

Формування організаційної структури здійснюється за такими принципами [1]:

По-перше, це принципи організації групової діяльності, які поділяються на адміністративні та функціональні. Перші слугують вихідною базою для побудови системи координації й контролю в організації. За допомогою функціональних принципів конкретизуються й розкриваються адміністративні принципи. Основними функціональними принципами є спеціалізація й кооперація праці.

По-друге, метод управління, який перебуває під впливом історичних, етнографічних особливостей індивідів. Ці особливості впливають як на вибір організаційної структури, так і на характер організаційних комунікацій.

По-третє, функції, які разом із цілями діяльності багато в чому визначають вид і форму організаційної структури управління організацією.

По-четверте, кількість інформації, яка обробляється в процесі виконання функцій, обумовлює потребу в персоналі, що, в свою чергу, впливає на кількість і розмір структурних ланок. Інформаційне перенавантаження, яке може виникнути в персоналу будь-якої структурної ланки, може призвести до створення нових структурних ланок з вужчою цільовою й функціональною спрямованістю.

Крім того, на організаційну структуру впливає рівень кваліфікації персоналу. Проведені дослідження засвідчують, що чим вищий рівень кваліфікації управлінця і чим складніші рішення

він приймає, тим менше осіб у прямому підпорядкуванні він має, і навпаки.

З урахуванням вказаних принципів формується початковий варіант організаційної структури. Разом з тим, організація — це взаємодія сукупності індивідів, які мають свої переконання й цілі. Крім того, організація перебуває в певному середовищі, яке також впливає на організаційну структуру. Таким чином, організаційна структура управління в процесі існування може змінюватися. Але вона еволюціонує досить повільно, оскільки організація здатна природно протидіяти впливам навколишнього середовища. Ця здатність обумовлена природними особливостями організації. Таких особливостей виділяють чотири [1]:

- ◆ організації побудовані з особистостей, які живуть у певному середовищі, а це й узгоджує поведінку організації з оточенням;
- ◆ незалежність самих особистостей від середовища; вони беруть те, що їм необхідно у середовища, самі при цьому не змінюючись;
- ◆ організації випрацювали механізми протидії середовищу;
- ◆ організація отримує з середовища необхідну інформацію і може проводити необхідні зміни у структурі.

Відчуваючи вплив із зовні, кожна організація корегує не лише свої функції, чим змінює склад елементів, частин та взаємовідносини між ними, тобто реформує свою організаційну структуру управління спрощуючи чи ускладнюючи її.

Чим простішою є структура, тим менше виникає затримок проходження інформації. Тож швидше проходить й узгодження рішень, краще відбувається кооперативна дія.

Об'єктивна складність організаційної структури залежить від того, наскільки складні функції має виконувати організація. Вони, в свою чергу, залежать від складності довкілля і характеру їх взаємодії. Сигнали, що надходять із зовнішнього середовища, повинні повністю поглинатися і знаходити відгуки в організації. Якщо ж організаційна структура не адекватна середовищу, тобто складність організаційної структури більша чи менша, то може виникнути «нерівноважний» стан. Це може слугувати сигналом до внесення змін в організаційну структуру управління чи є навіть початком руйнування організації.

На вибір підприємством організаційної структури також впливає той чи інший тип стратегії поведінки на ринку. Для підприємств «кон'юнктурного» і «маркетингового» типів необхідна гнучка внутрішня організаційна структура, яка дозволяє динамічно реагувати на зміни ринкових умов. Для підприємств «технологічних» типів організаційна структура має бути механістич-

ною, жорсткою. Для підприємств «технологічної атаки» — повинна бути змішаною.

Оскільки методичний апарат вибору організаційної структури управління підприємства не розроблений, у результаті дослідження автором запропонований власний підхід. Сутність його визначає матриця, в рядках якої внесені критерії, яким повинна відповідати нова структура, а в стовпчиках — різні варанти класичних організаційних структур. Приклад у таблиці 1.

Таблиця 1

АЛЬТЕРНАТИВНІ ВАРІАНТИ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ

	Лінійна	Функціональна	Лінійно-функціональна	Дивізійна	Матрична
Складність продукту					
Наукоємність					
Простота управління					
Наявність синергічних зв'язків між підрозділами					
Висока спеціалізація					
Складність довкілля					
Гнучке реагування на зміну замовлень					
Необхідність розробки нових проектів					
Величина бізнесу					
Швидке проходження інформації					
Тип стратегічної поведінки					
Кваліфікація персоналу та керівників					

Аналітик визначає бажане (чи реальне) становище підприємства за критеріями і обирає, яка ж організаційна структура управління йому найбільше відповідає. Слід зазначити, що критерії можуть бути різними за вагомістю. Для цього визначається значення вагомості в долях одиниці, або за п'ятибальною шкалою.

Обраною буде та структура, сума балів якої є найбільшою. Якщо немає вагомості переваги певної організаційної структури, то можна спробувати поєднати позитивні якості обох з них. Таким чином можна створити змішану структуру.

Вдосконалення організаційної структури може здійснюватися на основі аналізу матриць зв'язків елементів структури управління. Така матриця в літературі отримала назву «матриця розподілу завдань, прав, обов'язків і відповідальності в системі управління». По горизонталі матриця ілюструє взаємодію всіх підрозділів у процесі управління, а набір управлінських функцій по вертикалі описує компетенцію підрозділів або посадових осіб (таблиця 2).

ФРАГМЕНТ МАТРИЦІ ДІЛОВИХ ЗВ'ЯЗКІВ У ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧОГО ОБ'ЄДНАННЯ																	
Перелік завдань та обов'язків	Генеральний директор	Начальник відділу організації управління	Керівник юридичного відділу	Технічний директор	Директор по виробництву	Директор по капітальному будівництву	Головний механік	Директор по МТП та транспорту	Директор по кадрах та побуту	Директор по економіці	Керівник планово-економічного відділу	Керівник відділу нормування праці та зарплати	Керівник фінансового відділу	Головний бухгалтер	Керівник відділу аналізу виробничо-господарської діяльності	Виробничі одиниці	Інформаційно-обліковий центр
	Р																
Регламентация управлінських процедур та взаємозв'язків в апараті управління та розробка пропозицій з їх раціоналізації	Р	П, К	С	С	С	С	С	С	С	С	У, И	У, И	У, И	У, П	У, И	И	У, И
Встановлення доплат та надбавок до окладів інженерно-технічних працівників	Р	К, С	—	С	С	—	С	—	У	С	—	П, У	—	У, И	—	И	—

Примітка: П — підготовка рішення; У — участь у підготовці рішення; С — обов'язкове узгодження на стадії підготовки рішення або його прийняття; В — визначення та внесення питань, які потребують вирішення; И — виконання рішення; К — контроль виконання рішення.

Аналіз матриці дає можливість прогнозувати зміни зв'язків у системі управління внаслідок реалізації рекомендацій, спрямованих на її вдосконалення з урахуванням вимог розвитку виробничої структури.

Література

1. *Рыбаков Л. А.* Об эволюции организаций. — К.: ОАО «Институт прикладной информатики», 1999. — 83 с.
2. *Мильнер Б. З.* Теория организаций: курс лекций. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 480 с.

Д. Ю. КОЗЛОВ (ф-т економіки та управління, III курс)

ОЦІНКА СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ

Важливою передумовою піднесення національної економіки України є освоєння вітчизняними виробниками нових ринків збуту. Виконання цього завдання можливе лише за умови забезпечення належного рівня якості продукції як важливого фактора конкурентоспроможності. Досвід останніх років свідчить, що українські споживачі все частіше віддають перевагу саме якісним товарам вітчизняного виробництва. Таким чином, постійне підвищення якості продукції підприємств України є стратегічним напрямком розвитку економіки в цілому.

Забезпечення запланованого рівня якості та його постійне підвищення можливе лише за умови встановлення на підприємстві ефективної системи якості. Системний підхід до менеджменту якості являє собою сукупність організаційної структури підприємства; методик, процедур, документації та взаємопов'язаних процесів; ресурсів (у тому числі інформаційних), що необхідні для здійснення менеджменту якості. Такий підхід реалізується на всіх етапах життєвого циклу продукту, починаючи від його розробки і закінчуючи післяпродажним сервісом.

Провідне місце в теорії систем управління якістю належить міжнародній організації зі стандартизації (ISO). 1988 року було розроблено сімейство стандартів з управління якістю ISO серії 9000, які переглядаються і вдосконалюються кожні чотири роки. Такі стандарти є універсальними і можуть бути використані в будь-якій організації. Ця універсальність досягається завдяки впровадженню в систему якості процесного підходу. Тобто вся діяльність організації розглядається як процес (діяльність, яка

використовує ресурси та управляється з метою перетворення входів на виходи), який, у свою чергу, є сукупністю послідовних процесів наступних рівнів. Важливе місце в цьому належить чіткій документації і регламентуванню всіх процесів організації; методик та процедур. Це дозволяє ефективно контролювати їх здійснення, а результати обробляти й використовувати для коригування.

Отже, створення на підприємстві системи якості відповідно до міжнародних стандартів ISO серії 9000 дозволить ефективно досягати запланованого рівня якості продукції та постійно його підвищувати за рахунок удосконалення всієї системи якості. З огляду на це доцільним є впровадження систем менеджменту якості за такими стандартами в Україні.

З метою спрощення деяких видів робіт із системою якості нами було розроблено універсальну експертно-діалогову модель оцінки системи управління якістю в організації. Ця модель дозволяє швидко і зручно провести аудит системи на відповідність стандартам сімейства ISO 9000. Вона може застосовуватися в усіх організаціях, незалежно від їх типу, розміру, характеру продукту. Крім власне оцінки відповідності системи якості, модель дає змогу визначити основні ділянки її вдосконалення.

Модель оцінки системи якості являє собою перелік питань по основних елементах системи та їх складниках. Питання (пункти) моделі подані у вигляді таблиці. Вони не висувають конкретних вимог до, наприклад, структур, масиву документації, процедур, повноважень організації тощо. Вони описують необхідні елементи і процеси системи якості, довершеність яких визначає ефективність самої системи. В цьому виявляється універсальність як власне цієї моделі, так і всього процесного підходу до створення систем менеджменту якості. Не ставиться за мету створити на всіх підприємствах шаблонні системи управління якістю. Це взагалі неможливо через відмінності у процесах різних організацій. Головне завдання при створенні ефективної системи якості — визначення і належне забезпечення всіх процесів. У кожній організації воно має вирішуватися індивідуально, на основі принципів стандартів ISO серії 9000.

Оцінювання системи якості здійснюється шляхом виставлення по кожному пункту моделі відповідної оцінки. Для цього на підприємстві створюється експертна група з фахівців усіх відділів, на чолі з відповідальним менеджером з якості. Нами пропонуються такі рівні досконалості показників по пунктах (табл. 1):

РІВНІ ДОСКОНАЛОСТІ ПОКАЗНИКІВ

Рівень досконалості	Рівень показника	Пояснення
1	Формального підходу немає	Процеси не розроблені і не задокументовані
2	Недієвий формальний підхід	Процеси розроблені і формалізовані, але на практиці не працюють
3	Реагувальний підхід	Методичний підхід, ґрунтований на простому коригуванні чи усуненні невідповідностей. Інформація про результати відсутня
4	Стабільний підхід	Методичний підхід на основі процесів, які аналізуються і коригуються. Дані про вдосконалення фіксуються і впливають на коригувальні заходи. Результати коригування прогнозовані
5	Оптимальний підхід	Існує комплексний процес безперервних удосконалень. Наявні оптимальні результати контролю та оптимальний рівень задоволення потреб споживачів

Питання про те, який рівень досконалості показника вважається оптимальним, вирішується залежно від мети проведення оцінки системи менеджменту якості. Звичайно бажаним є досягання найвищого рівня довершеності по всіх пунктах, проте для досягнення окремих цілей організації може бути достатнім здійснення певних процесів при нижчому рівні показника. У разі неможливості використання чи оцінки по певному пункту моделі через параметри організації, має бути розглянута можливість його виключення.

За будь-яких умов недостатній рівень досконалості показника розглядається як напрямок до поліпшення системи менеджменту якості. При здійсненні оцінки системи рекомендується формалізувати заходи щодо поліпшення (якщо вони потрібні).

Таким чином, дана експертно-діалогова модель є інструментом для швидкої і зручної оцінки системи управління якістю організації щодо її відповідності вимогам стандартів ISO серії 9000. Її формат дозволяє оцінювати систему якості будь-якої організації, та визначати можливості щодо постійного її вдосконалення.

**ЕКСПЕРТНО-ДІАЛОГОВА МОДЕЛЬ ОЦІНКИ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТУ
ЯКОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ**

Пункт № з/п	Показник	Рівень показника	Заходи на поліпшення
1	2	3	4
<i>1. Загальні вимоги до системи менеджменту якості</i>			
1.1	Діяльність організації представлена у вигляді послідовних і взаємопов'язаних процесів		
1.2	Визначено критерії і методи виконання і регулювання всіх процесів організації		
1.3	Процеси вимірювані, контрольовані і скориговані (за потреби) відповідно до критеріїв та методів		
<i>2. Вимоги до документації</i>			
2.1	Політика і завдання у сфері якості визначені, задокументовані і регулярно переглядаються відповідно до стану середовища		
2.2	Настанова з якості містить зміст системи якості з детальним описом її елементів, процесів та їх взаємодії		
2.3	Методики по процесах задокументовані і доступні		
2.4	Ідентифікація, зберігання, захист, доступ і утилізація документів оформлені відповідними методиками		
2.5	Масив документації сприяє ефективному і результативному здійсненню процесів організації		
<i>3. Вимоги до процесів планування</i>			
3.1	Вище керівництво визначає завдання у сфері якості відповідно до політики з якості, які доводяться до виконавців і періодично коригуються		
3.2	При плануванні змін до елементів системи якості її цілісність не порушується		
3.3	Відповідно до завдань у сфері якості розроблені і доведені до виконавців їх обов'язки, повноваження та зв'язки між ними		
3.4	Наявний зворотний зв'язок. Є можливості і методики отримання інформації про дієвість системи якості		
3.5	Вище керівництво із запланованою періодичністю аналізує систему якості щодо її прийнятності, дієвості та адекватності		

3.6	Штатним розписом передбачено наявність відповідального керівника чи профільного відділу з проблем та контролю системи якості		
3.7	Дані про аналіз системи якості містять результати аудиту, відгуки споживачів, стан коригувальних дій у процесах та рекомендовані вдосконалення, на яких будується планування		
3.8	Процес планування змін передбачає розрахунки потреб у ресурсах та їх доцільність		
3.9	Всі процеси планування документовані і реєстровані		
4. Вимоги до менеджменту ресурсів			
4.1	Розроблена методика визначення і задоволення потреб у ресурсах, необхідних для забезпечення функціонування та вдосконалення системи якості		
4.2	При визначенні потреб у ресурсах враховується необхідність підвищення задоволеності потреб споживачів через визначення та виконання їхніх вимог		
4.3	Людські ресурси комплектуються на основі методик урахування освітньо-кваліфікаційного рівня персоналу		
4.4	Здійснюється планове навчання персоналу з метою досягнення необхідного та підвищення існуючого рівня кваліфікації		
4.5	Результати реєструються		
4.6	Здійснюється плановий контроль освітньо-кваліфікаційного рівня персоналу. Результати аналізуються і реєструються		
4.7	Здійснюється планування, управління і поточний контроль необхідних фінансових ресурсів		
4.8	В організації створена відповідна інфраструктура, потрібна для забезпечення дотримання вимог до системи якості і продукту		
4.9	Організацією визначено, налаштовано і вдосконалюється виробниче середовище, необхідне для забезпечення дотримання вимог до системи якості і продукту		
4.10	Параметри інфраструктури і середовища сприяють мотивації, задоволеності та професійному росту і підвищенню показників роботи		
5. Вимоги до процесу створення продукту			
5.1	Процеси планування створення продукту розроблені, задокументовані і погоджені з вимогами інших процесів організації		
5.2	В організації встановлені процеси врахування		

	вимог споживачів. Проводиться аналіз таких вимог; вони зіставляються з можливостями організації з їх задоволення		
5.3	В організації визначені та задокументовані процеси проектувальних робіт; стадії цих робіт, відповідний аналіз та їх затвердження. Повноваження розподілені		
5.4	Існують механізми порівняння виходів із проектами та внесення відповідних коректив		
5.5	Встановлені процеси визначення необхідних даних для закупівлі ресурсів та вибору постачальників		
5.6	Існують методики та критерії і вимоги перевірки постачальників на відповідність та їх продуктів		
5.7	Процеси виробництва керовані, перевіряються та коригуються для досягнення виходами запланованих величин		
5.8	В організації визначені види, методи, засоби контролю процесів; а також контрольно-вимірювальна апаратура для визначення рівня відповідності продукту і процесів на всіх необхідних етапах виготовлення		
5.9	Запроваджені і визначені процеси здійснення контролю по точках процесів та можливості коригування відповідно до умов		
6. Вимоги до вимірювань, контролю і поліпшень			
6.1	В організації встановлені процеси постійного відстеження думки споживачів щодо задоволення їхніх потреб		
6.2	В організації періодичні планові аудити системи якості стосовно її адекватності, дієвості тощо		
6.3	Застосовувані прийнятні та ефективні методи контролю вимірювань усіх процесів організації з механізмами коригування		
6.4	Передбачені процедури стосовно продукту, який при контролюванні отримав негативні результати і є невідповідним		
6.5	Визначаються, збираються й аналізуються відповідні дані, які дозволяють демонструвати придатність і дієвість системи та оцінювати можливість її вдосконалення		
6.6	До всіх процесів розроблені процеси коригування невідповідностей		
6.7	Розроблені методики виявлення причин невідповідностей		

6.8	Існують процедури визначення адекватності та економічної доцільності коригувальних та запобіжних заходів стосовно всіх процесів		
-----	---	--	--

Література

1. *Трофімов К.* Системи управління якістю в Україні // Стандарт, сертифікація, якість. — 1999. — № 4. — С. 56—62.
2. *Шаповал М.* Основи стандартизації, управління якістю і сертифікація. — К.: Видавництво Українського інституту менеджменту і бізнесу, 1997. — 150 с.
3. *Юданов А.* Конкуренція: теорія і практика. — М.: Акаліс, 1996. — 272 с.

Н. В. КОПИЛ (ф-т економіки та управління, V курс)

ПРОБЛЕМИ МЕТОДОЛОГІЇ ТА ПРАКТИКИ СКЛАДАННЯ РАХУНКІВ ПЕРВИННОГО РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ У СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНИХ РАХУНКІВ УКРАЇНИ

В умовах переорієнтації економіки України на ринкові засади нагальною потребою стало її входження в орбіту світових макроекономічних зіставлень. Така можливість з'явилася по тому, як статистичні органи України, як і інших країн СНД, почали впроваджувати в регулярну статистичну практику нову систему національних рахунків, схвалену Статистичною комісією ООН у 1993 р. Для відображення доходного складу ВВП в ній передбачено окрему групу рахунків — рахунки первинного розподілу доходів, яка включає рахунок утворення доходу та рахунок розподілу первинного доходу. В Україні складання СНР та доходних рахунків зокрема здійснюється Державним комітетом статистики на основі Методичних рекомендацій, розроблених з урахуванням особливостей національної інформаційної бази. Практика національного рахівництва України свідчить про значне відставання процесу вдосконалення методологічної та законодавчої бази СНР від інших сфер економічного аналізу, зокрема бухгалтерського, фінансового та податкового обліків.

Коли мова заходить про проблеми складання рахунків первинного розподілу доходів, слід зазначити, що вони тісно пов'язані з проблемами статистичної бази даних для їх складання, переважна більшість яких пов'язана з процесом переходу від системи матеріального виробництва до сучасних міжнародних стандартів. Недосконалості методології та методик розрахунків показників доходів в СНР багатократно позначаються на резуль-

татах розрахунків «тіньової» економіки, розміри якої, згідно зі Звітом ООН про людський розвиток в Україні у 1997 році, становили понад 50% ВВП. До складу тіньових доходів, які мають дістати відображення у ВВП, входять доходи незареєстрованих як підприємств і самозайнятих осіб та доходи, приховані зареєстрованими підприємствами від обліку. Вітчизняною статистичною практикою опановано методи обліку тільки першої групи прихованих доходів у сфері неформальної виробничої діяльності, але поки що не охоплюються такі важливі сфери тіньової економіки, як неорганізована торгівля та інші послуги.

Чинна статистична звітність, що використовується при обчисленні першого показника первинних доходів СНР — оплата найманої праці, — який включає заробітну плату та соціальні внески, є занадто агрегованою. На практиці для визначення заробітної плати у складі ВВП вельми поширеним є метод використання балансу грошових доходів та витрат населення (БГДВН), методика розробки якого надто стара (ще з 1982 року), а тому він є непристосованим до системи національних рахунків. Недоліком БГДВН є не тільки те, що в ньому не відображаються певні важливі компоненти інформації, а й те, що його показники є істотно заниженими, що призводить до істотних помилок у визначенні ВВП. Як стверджують окремі дослідники, інвестиційний потенціал домашніх господарств в Україні може сягати 10—15% від ВВП, хоча за звітними даними в останні роки він не перевищував 0,5—1,5% від ВВП.

Неабияке значення для формування структури ВВП має правильне відображення податків, з яких вираховується сума субсидій. Зокрема, потребує розширення коло податків на продукти, куди входять лише ПДВ, акцизний збір та доходи від зовнішньоекономічної діяльності. Водночас серед останніх є деякі неподаткові надходження, які не включаються до складу ВВП. Через це ВВП недонараховує близько 8% свого обсягу.

Одна з головних проблем обчислення субсидій в Україні — нестандартна з погляду СНР побудова вітчизняної бюджетної класифікації, яка протягом багатьох років вимагала трудомістких досліджень з метою відокремлення субсидіальних виплат від кінцевих витрат органів загальнодержавного управління й узгодження їх величини з даними обліку підприємств, що безпосередньо впливає на розмір та структуру ВВП.

Слід також звернути увагу на процедури, пов'язані з обчисленням прибутку, який в СНР відображається за мінусом споживання основного капіталу. Проблемним питанням тут є відокремлення виробничого прибутку від інших видів доходу, зокрема, доходу

від власності та трансфертів, що пов'язано з необхідністю переходу від бухгалтерських даних про прибуток до категорії прибутку, що використовується в СНР. У діючій системі звітності присутні лише окремі компоненти, потрібні для якісного обчислення прибутку, інші треба одержувати шляхом експертних розрахунків з поступовим розукрупненням статей фінансової звітності.

Головна проблема обчислення споживання основного капіталу — приведення фактичної вартості основних фондів та нематеріальних активів, які задіяні в економіці, до їх вартості в таких самих цінах, як і ВВП. Шляхом для цього є проведення періодичної індексації основних фондів, проте, незважаючи на значну інфляцію, вартість основних фондів приводилась у відповідність із ринковими цінами лише двічі за останні п'ять років. Ця обставина сприяла заниженню норми споживання основного капіталу у ВВП, внаслідок чого звітні дані показують позитивне чисте нагромадження з різноспрямованою динамікою, яка ігнорує збільшення капіталомісткості виробництва.

Особливу проблему становить розрахунок доходів від власності. Методика їх визначення є зовсім непристосованою до наявної інформаційної бази, внаслідок чого в СНР вони або зовсім не відображаються, або враховуються лише незначна їх частина.

Зважаючи на недоліки українського рахівництва, укладачі статистики докладають чималих зусиль для усунення прогалин у методології розрахунків ВВП за категоріями доходів, результати чого мають відповідне відображення на впровадженні та здійсненні певної економічної політики.

Література

1. *Меламед М.* Методи і проблеми обчислення валового внутрішнього продукту за категоріями доходу // *Економіка України*. — 1997. — № 2. — С. 40—51.
2. *Методологічні рекомендації по складанню рахунку утворення доходу*. — К.: Міністерство статистики України, 1997. — 38 с.
3. *Методологічні рекомендації по складанню рахунку розподілу первинного доходу*. — К.: Міністерство статистики України, 1997. — 20 с.

ФОНДОВІ ІНДЕКСИ ТА ЇХ ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

Важливою рисою фондових ринків країн з розвинутою економікою є наявність сукупності показників, які дають змогу здійснювати поточний та перспективний аналіз цього важливого сегмента фінансового ринку. На ринку цінних паперів широко використовуються різноманітні фондові індекси, кредитні рейтинги, що є своєрідними індикаторами, які сприяють прийняттю інвесторами обґрунтованих управлінських рішень.

Фондові індекси є індикатором безпеки фондового ринку. Вони дають стисло інформацію про ціни на ринку або його сегменті у вигляді числа. При побудові того чи іншого індексу враховуються ціни (точніше, зміни цін) багатьох акцій, що входять у вибірку. Надалі ці дані будь-яким чином усереднюються з певними вагами і отримується одне число, що характеризує ринок у цілому. Найчастіше спеціалістів цікавить не конкретне числове значення індексу, а його зміна порівняно з попереднім періодом або кількома періодами. На підставі цього числа (або його зміни) і можна зробити певний висновок про «здоров'я» ринку.

Фондові індекси є макроекономічними показниками, здатними інтерпретувати економічну ситуацію та інвестиційний клімат. Окрім того, вони можуть використовуватися як інструмент хеджування (страхування) на фінансовому ринку. Відомий індекс з достатньо широкою вибіркою акцій використовується як основа ф'ючерсних або опціонних (частіше) контрактів для страхування цінних ризиків.

На перший погляд, індекси існують лише для того, щоб вказувати на тенденції ринку, але це не зовсім так. Як уже зазначалося, на розвинутих ринках вони є об'єктами строкових угод, адже рух індексів може приносити прибутки або збитки неопосередковано. Тому компанії, що розраховують більшість індексів, надають інформацію про них за гроші, а це вже є бізнесом.

Свої власні індекси ринку цінних паперів пропонує чимало компаній. Усім у світі відомі такі індекси, як Dow Jones (розраховується в США на основі трьох спеціалізованих індексів), Standard & Poor's.

Серед інших індексів, що набули широкого практичного застосування, слід відзначити зведений індекс Нью-Йоркської фондової біржі (NYSE); індекс позабіржового фондового ринку (NASDAQ); індекс Американської фондової біржі (AMEX); ні-

мецький індекс акцій FAZ-index і Dt Aktien (GDAX); індекс Лондонської фондової біржі FTSE; японські індекси Nikkei 225 і Topix. В Росії відомі такі фондові індекси, як АК&М, Moskow Times, індекс РТС («Російської торгової системи»).

Згадані вище індикатори безумовно відбивають рівень розвитку відповідних ринків. Зрозуміло, що кожний учасник фондового ринку робить свій аналіз і приймає рішення на основі тієї інформації, яка йому доступна і якій він найбільше довіряє.

В умовах фондового ринку України можна було б скопіювати відомі індекси, але навряд чи вони задовольнять повною мірою учасників фондового ринку. Сказане не виключає, звичайно, врахування тих чи інших аспектів світового досвіду. Наявність перелічених проблем змушує створювати нові індикатори, що враховують специфіку фондового ринку України.

Україна ж наразі не має загальновизнаного фондового індексу, хоча існує цілий ряд індексів, що розраховуються різними структурами. Індекс Wood-15, наприклад, виводила компанія Wood&Co, ProU-50 — «Перспект інвестментс», КАС20 — «Альфа — Капітал». Окрім того, компанія «Альфа — Капітал» виводить галузеві фондові індекси, зокрема, по металургії, хімії, нафтогазовій галузі, енергетиці та машинобудуванню. Перша фондова торговельна система розраховує ПФТС-індекс.

З розвитком фондового ринку посилюється необхідність у розробленні та використанні інформативніших показників, які враховують особливості ситуації на фондовому ринку України. Першим кроком у цьому напрямку є врахування курсів цінних паперів з певною вагою, наприклад, зважування за числом торговців цінними паперами чи за розмірами емісії.

Актуальність проблем розроблення інструментарію аналізу стану фондового ринку в умовах України продовжує зростати. Такий інструментарій міг би включати ряд індексів, які б відображали динаміку та кон'юнктуру фондового ринку, стан і якість інвестиційних портфелів його учасників. Доцільно показувати секторний чи галузевий зріз стану портфелів.

Відсутність узагальнюючих індикаторів не сприяє залученню інвестицій в економіку України. Загальновизнаний фондовий індекс є тим показником, на який орієнтуються інвестори, здійснюючи капіталовкладення в економіку України.

Література

1. *Барановський О.* Індекси та рейтинги на ринку цінних паперів // Цінні папери України. — 1999. — № 42 (79). — С. 16—17.
2. *Гуляницький Л.* Про індикатори ринку цінних паперів // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. — 1996. — № 2. — С. 29—32.
3. *Шапран Н., Шапран В.* Консалтинг на ринку цінних паперів: світовий досвід та перспективи розвитку // Цінні папери України. — 2000. — № 18 (106). — С. 16.

О. В. КОЧЕРГА, І. М. ЯРОШЕНКО

(ф-т інформаційних систем і технологій, IV курс)

DATA MINING — ПОГЛЯД У МАЙБУТНЄ

Головним фактором діяльності будь-якої організації є оперативне прийняття ефективних рішень. Але бажання вдосконалити процеси прийняття рішень наражається на проблему, яка пов'язана з великим обсягом даних, що знаходяться в різноманітних оперативних та інших інформаційних системах. Швидке вдосконалення технологій запису та збереження даних привело до того, що менеджери потопають у морі інформації, що надходить з різних сфер людської діяльності. Потужні комп'ютерні системи, що зберігають та управляють великими сховищами даних, стали невід'ємним атрибутом нашої життєдіяльності. Але маючи такий величезний обсяг даних, керівники не в змозі своєчасно отримати необхідну для прийняття рішень інформацію, тобто виникла криза оперативного аналізу чи **DIJ** — **криза**. Тому постає потреба в певній технології, яка б допомогла менеджерам легко орієнтуватися в цій величезній сукупності даних.

Допоміжними ІС при прийнятті управлінських (і не тільки) рішень є системи підтримки прийняття рішень (DSS). Підтримка прийняття управлінських рішень на основі накопиченої інформації може здійснюватися в трьох основних областях [4]:

Область деталізованих даних. Це сфера дії більшості транзактивних систем (OLTP), націлених на пошук інформації. У більшості випадків СУБД відмінно справляються з задачами, що тут виникають.

Область агрегованих показників. Комплексний погляд на зібрану в Сховищі Даних інформацію, її узагальнення й агрегація, гіперкубічне представлення і багатовимірний аналіз є за-

вданнями систем оперативної аналітичної обробки даних (OLAP). Таку технологію на сьогоднішній момент підтримують практично всі провідні реляційні СУБД.

Область залежностей. Інтелектуальна обробка даних здійснюється методами Data Mining, головними завданнями яких є пошук функціональних і логічних закономірностей у накопиченій інформації, побудова моделей і правил, що пояснюють знайдені аномалії і/чи (з визначеною ймовірністю) прогнозують розвиток розглянутих процесів.

Метою використання технології Data Mining в СППР є виявлення нового знання на основі великої кількості накопичених даних, яке користувач може в майбутньому застосувати для поліпшення результатів своєї діяльності. Тобто призначення цієї технології не в тому, щоб у найкращому вигляді надати дані для аналізу експерту (як це роблять системи OLTP та OLAP), а в тому, щоб самостійно здійснити аналіз великого обсягу розрізаних даних і надати експерту вже готову аналітичну інформацію, на основі якої він вже може приймати оптимальне рішення [1].

Ринок систем Data Mining експоненціально розвивається. У цьому розвитку беруть участь практично всі найбільші корпорації (Microsoft, IBM, AT&T Oracle, Informix, SAS Institute), близько 50 великих спеціалізованих фірм (SPSS, Ward Systems Group, HyperLogic, Manugistics, Information Discovery, Integral Solutions, Angoss International, DataMind, DataSage, SRA International, Thinking Machines та інші) та кілька сот малих та середніх компаній [2, 3, 5, 7].

Data Mining можна використовувати будь-де, але найбільшого розповсюдження вони набули в сфері торгівлі, банківських послуг, страхування та телекомунікацій для прогнозування, маркетингових досліджень, аналізу ризиків, виявлення фальсифікацій, аналізу клієнтів, вивчення конкурентів, оцінки власного персоналу і т. д. [2, 5, 6].

Бурхливий розвиток даної технології призвів до того, що виникла потреба в її стандартизації та уніфікації. Корпорація Microsoft розробила OLE DB for Data Mining — специфікацію відкритих інтерфейсів, які базуються на мові SQL, що дозволить фірмам-виробникам програмних продуктів і незалежним розробникам ефективніше й простіше інтегрувати функціональність пошуку закономірностей у профільні бізнес-додатки та додатки електронної торгівлі [7]. Вона містить у собі стандарти Predictive Model Markup Language (PMML), розроблені промисловим консорціумом Data Mining Group. Розробка цього стандарту дозволяє інтегрувати

програмні продукти різних виробників з метою ефективного використання технології.

В даний час вартість масового продукту для бізнес-додатків (тільки самого програмного продукту) від \$500 до \$15000 [2, 3]. Звичайно, вартість впровадження цієї технології на об'єкті може бути в кілька десятків разів більша за вартість самого програмного продукту (особливо для великих корпорацій). Але, незважаючи на порівняно високу вартість цієї технології, кількість інсталюваних масових продуктів, згідно з наявними даними, нині сягає десятків тисяч. Досвід багатьох фірм засвідчує, що капіталовіддача від використання технології Data Mining при правильному її впровадженні може досягати 1000% і більше [5].

Методи Data Mining становлять велику цінність для керівників і аналітиків у їхній повсякденній діяльності. Ділові люди усвідомили, що за допомогою методів Data Mining вони можуть одержати відчутні переваги в конкурентній боротьбі. Лідери впровадження технології Data Mining пов'язують майбутнє цих систем з використанням їх як інтелектуальних бізнес-додатків, вбудованих у корпоративні розподілені сховища даних, що базуються на архітектурі клієнт-сервер і використовують надсучасні засоби збору, зберігання, передачі та обробки інформації.

Література

1. Буров К. Обнаружение знаний в хранилищах данных // www.op.ru/os/1999/05-06/14.htm.
2. Дюк В. А. Data Mining — интеллектуальный анализ данных // www.olap.ru/basic/dm2.asp.
3. Киселев М., Соломатин Е. Средства добычи знаний в бизнесе и финансах // www.airport.sakhalin.ru/ospru/os/1997/04/source/41.htm.
4. Коровкин С. Д., Левенец И. А., Ратманова И. Д., Старых В. А., Щавелев Л. В. Решение проблемы комплексного оперативного анализа информации хранилищ данных // www.osp.ru/dbms/1997/05_06/32.htm.
5. Мусаев А. Интеллектуальный анализ данных: Клондайк или Вавилон? // www.bizcom.ru/analisis/1998-11-12.
6. Шанот М., Роцупкина В. Интеллектуальный анализ данных и управление процессами // www.osp.ru/os/1998/04/04.htm.
7. Шуленин А. Аналитические службы в концепции Windows DNA // www.citforum.ru/seminars/cbd2000/cbd_day1_05.shtml.

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ В РИНКОВИХ УМОВАХ

При переході до ринкових умов господарювання необхідність заохочення ефективного і раціонального використання потенціалу підприємства набула особливого значення, що обумовило застосування прогресивних підходів до системи стимулювання персоналу фірми і їх більшу різноманітність залежно від специфіки праці, значення підрозділу в досягненні тих чи інших результатів.

У системі стимулювання персоналу в нестабільному економічному середовищі слід дотримуватися таких принципів:

- забезпечення єдності інтересів особистості, групи особистостей та трудового колективу в цілому та їх цілеспрямованої діяльності;
- тісний зв'язок розміру винагороди з результатами праці;
- забезпечення можливості задоволення потреб людини (матеріальних, соціально-психологічних та духовних);
- згуртованість працівників, оскільки рівень оплати праці кожного працівника залежить від результатів роботи всього підприємства;
- підвищена гнучкість обраної системи заохочення (надбавки, премії, соціальні виплати, штрафні санкції) та забезпечення дієвого стимулюючого ефекту;
- сприяння розвитку трудового колективу за рахунок підвищення професійно-кваліфікаційного рівня працівників;
- забезпечення стійкого становища фірми на ринку та зміцнення становища в майбутньому.

Створення системи матеріального стимулювання, що відповідає вище вказаним вимогам, рекомендовано проводити в 3 етапи [3].

1. Початковий етап.

Визначення філософії компанії щодо системи матеріального заохочення, яка має підкріплювати і не суперечити загальній бізнес-стратегії фірми.

1.1. Потрібно дати вичерпні відповіді на такі запитання:

якому рівню оплати праці надає перевагу фірма порівняно з конкурентами;

яка частина оплати буде фіксованою;

що компанія на сьогоднішньому етапі розвитку вважає для себе найважливішим: забезпечення зовнішньої конкурентоспроможності на ринку праці (наскільки більшою чи меншою є оплата праці порівняно з конкурентами) чи встановлення внутрішньої

корпоративної справедливості (праця кожного співробітника оплачується залежно від складності виконуваних функціональних обов'язків, від професійного рівня співробітника тощо)?

1.2. Визначення цілей системи матеріального заохочення:

вибір ідеальної моделі стимулювання персоналу на підставі оцінки політики компанії в цій галузі (див. оціночний аркуш); визначення ступеня реорганізації системи стимулювання; розрахунок фонду оплати праці.

2. Етап проектування.

2.1. Аналіз посад.

Полягає у визначенні відмінних рис усіх посад компанії.

2.2. Побудова ієрархічного «дерева» компанії.

На підставі опису посад та обраних критеріїв оцінки (складність роботи, відповідальність тощо) аналітики встановлюють порівняльну «цінність» посад, яка, в свою чергу, слугує підґрунтям для побудови ієрархії посад фірми.

2.3. Оцінка та порівняння політики конкурентів компанії у сфері стимулювання персоналу.

2.4. Ранжування посадових окладів — визначення мінімуму і максимуму для кожної категорії посад:

необхідно віднайти оптимальну різницю в оплаті мінімуму і максимуму щодо кожної посади (не дуже велику і не дуже малу).

2.5. Визначення структури оплати праці, розробка підходів до оцінки діяльності співробітників та встановлення принципів змін (підвищення, зниження) заробітної плати.

3. Етап впровадження. Розробка програмного забезпечення.

Процес впровадження потребує передусім розробки відповідного програмного забезпечення: оперативного розрахунку заробітної плати, премій та інших виплат, передбачених законодавством і внутрішніми положеннями компанії.

Проблеми, пов'язані з підвищенням продуктивності праці, поліпшенням її результативності, зацікавленості в кінцевих результатах, потрібно розв'язувати комплексно, застосовувати всі можливі системи стимулювання персоналу.

Попри всі негаразди кожне підприємство має скористатися результатами наукових досліджень, передовим досвідом не лише вітчизняних, а й зарубіжних науковців, прагнути виробити свої, експериментальні (економічно доцільні та далекоглядні) системи стимулювання для вирішення двосидного питання:

— забезпечення оплати праці кожного працівника відповідно до якості, кількості і результатів його праці, цінності для компанії та вартості послуг робочої сили на ринку праці;

— отримання роботодавцем у процесі виробництва такого результату, який дозволив би йому (після реалізації продукції на ринку товарів) відшкодувати витрати, отримати прибуток, закріпити та поліпшити свої позиції на ринку.

**ОЦІНОЧНИЙ АРКУШ ВИЗНАЧЕННЯ ПОЛІТИКИ ФІРМИ
В ГАЛУЗІ СИСТЕМИ СТИМУЛЮВАННЯ [3]**

Вид	Матеріальні стимули	Премії Участь у прибутках Бонуси Пільги
Величина	Співвідношення між частинами заробітної плати	Відсоток базової заробітної плати Абсолютний розмір усієї винагороди
	Варіативність	Невизначені межі Визначення максимального рівня Визначення мінімального рівня Нульовий бонус
	Часовий показник	Короткостроковий (оперативний: місячний, квартальний, річний) Довгостроковий (стратегічний: 1, 2, 3 роки)
Підстави отримання винагороди	Орієнтація на результат	Результат діяльності компанії Результат діяльності підрозділу Комбінація обох видів результатів
Критерії оцінки діяльності	Фінансові показники	Прибуток компанії Прямий прибуток підрозділу Дохід до оподаткування Чистий прибуток
	Нефінансові показники	Зростання продажу продукції (послуг) Частка ринку Якість продукції Соціальна відповідальність компанії Ступінь задоволення потреб клієнта
Визначення винагороди	Система розрахунків	Математичний підхід Аналітична оцінка результатів (методи порівняння, узагальнення та інші) Комплексний підхід Нормативний підхід
Система виплат	Види виплат	Готівка У вигляді акцій компанії У вигляді інших цінних паперів Виплати продукцією компанії тощо

Література

1. *Колот А. М.* Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: Навч. посібник. — К.: КНЕУ. — 1998. — 224 с.

2. Пономаренко В., Добня С., Клименко И. Мотивация труда на предприятиях рыночной экономики // Бизнес Информ. — 1998. — № 13—14.

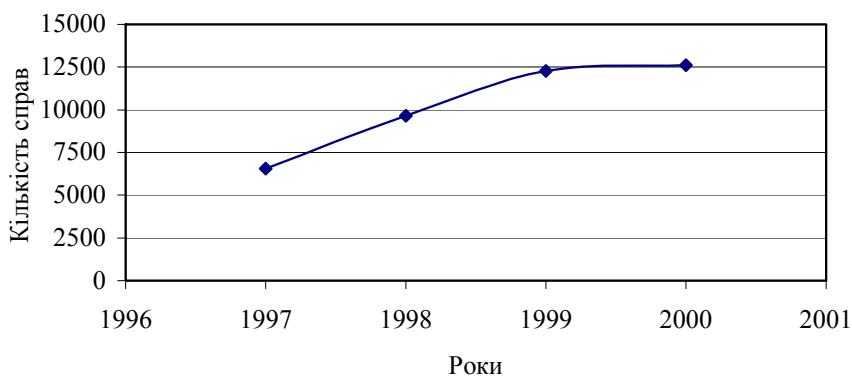
3. Пугаєва С. Система матеріального заохочення як інструмент менеджменту // Вісник НБУ. — 1999. — № 5.

Д. О. ЛИППА (фінансово-економічний ф-т, I курс)

БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ

У складний час нестабільної економічної ситуації кожного керівника підприємства, головного бухгалтера чи економіста цікавить таке питання, як банкрутство підприємства, бо ніхто не може гарантувати, що фірма чи товариство, в якому вони працюють, не збанкрутує. Економічна, політична та соціальна криза суспільства змінила наше розуміння суті банкрутства. Це вже не просто особливість капіталістичної економіки. Банкрутство як елемент ринкових відносин стало реальністю сучасного українського життя. Щоб переконатись у цьому, достатньо розглянути графік 1, на якому зображена динаміка порушень справ про банкрутство арбітражними судами за останні 4 роки.

Динаміка надходження позовів про банкрутство підприємств у 1997—2000 рр.



Графік 1

Отже, як свідчить інформація, подана на графіку, в період з 1997 по 2000 роки було порушено понад 41 тисячу справ про банкрутство суб'єктів підприємницької діяльності, причому обсяги щорічного порушення справ постійно збільшуються.

Так, у 1998 р. 65% справ про банкрутство зініціювали податкові служби. До того ж, лєвова частина боржників, проти яких податкові інспектори вимушені були подати позови у справах про банкрутство, — фіктивні підприємства, що існують протягом короткого відрізка часу з метою ухилення від сплати податків. Тож, за даними ДПАУ, Держбюджет у 1998 р. саме через банкрутство своїх боржників недорахувався 360 млн гривень.

Банкрутство в ринкових умовах є прямим наслідком конкуренції і виступає як механізм перерозподілу капіталу та структурної перебудови економіки. Законодавство України під банкрутством розуміє пов'язану з недостатністю активів у ліквідній формі неспроможність юридичної особи — суб'єкта підприємницької діяльності — задовольнити у встановлений для цього термін пред'явлені до нього з боку кредиторів вимоги та виконати свої зобов'язання перед бюджетом. Причиною цього явища, як правило, є цілісна взаємодія певних факторів. У цілому фактори поділяють на дві групи, а саме зовнішні (екзогенні), які практично не піддаються впливу (спад кон'юнктури в економіці в цілому, значний рівень інфляції, посилення конкуренції в галузі тощо), та внутрішні (ендогенні). Ця частина факторів безпосередньо залежить від організації роботи на самому підприємстві, до них відносять дефіцит власних обігових коштів, низький рівень менеджменту й маркетингу, зростання дебіторської та кредиторської заборгованості тощо. На жаль, в українській економіці значна частина підприємств стає банкрутами саме через дію на них зовнішніх чинників, тоді як на Заході переважна більшість підприємств-боржників страждають від неякісного керівництва та організації праці. Це пов'язано передусім з тим, що наша країна вже протягом 10 років не може вийти з економічної та політичної кризи і стабілізувати становище. До того ж, серед основних проблем, які заважають підприємцю розвивати виробництво, — загальноновизнана нестабільність законодавства. У 1992 році було зроблено спробу юридично врегулювати проблему банкрутства, тобто було видано відповідний закон. На думку більшості фахівців, закон був досить пристойним, але він не міг застосовуватися, так як банкрутств в економіці не 5—7% (як це є в стандартних економіках), а цілі галузі, тобто кожне друге підприємство в промисловості та близько 80% у сільському господарстві. Інші вважали законодавство таким, що не захищає кредитора, тож у останнього за цілком конкретних витрат нервів та грошей не було надії отримати своє. Так чи інакше, а в червні 1999 р. Верхов-

ною Радою було прийнято нову редакцію закону «Про відновлення платоспроможності підприємства або визнання його банкрутом», яка набула чинності з 1 січня 2000 р.

Хотілося б відзначити кілька позитивних змін та нововведень, які дещо повніше регулюють проблему банкрутства. Насамперед це нововведення щодо збудження справи про банкрутство, зокрема встановлення мінімальних розмірів виплат, що вимагають кредитори, зміна строку, після якого в кредитора з'являється право подати позов до суду, тощо. Тобто в цілому закон кваліфікують як такий, що сприяє обом сторонам конфлікту: і кредитуру, й боржникові. Якщо раніше порушення провадження у справі про банкрутство в більшості випадків призводило до ліквідації боржника, то тепер сам факт порушення провадження, за задумом законодавця, відкриває перед боржником великі можливості, й у деяких випадках стає вигідним вирішенням більшості проблем, зокрема через прийняття судом плану санації підприємства та укладення між сторонами конфлікту мирної угоди. На жаль, один рік — досить короткий термін, щоб судити про дію закону на території України, але на графіку 1 видно, що хоча за 2000 рік кількість справ не скоротилася, але темпи зростання числа банкрутів значно уповільнилися.

В цілому ж, хотілося б додати, що українському суспільству вже час звикнути до такого явища, як банкрутство підприємств, яке є нормальним у ринковій економіці, адже саме таким чином ринок надає можливість найбільш конкурентоспроможним виробникам розвиватися ефективніше, лишаючи позаду невдах. Але щоб зробити банкрутство дійсно ринковим інструментом, потрібно передусім реформувати податкову систему або хоча б запровадити пільгове оподаткування на ту частину прибутку, що йде на реструктуризацію виробництва (адже близько 2/3 банкрутів в Україні — боржники держави, яких пригнітив податковий тягар). Також потрібне подальше вдосконалення механізму банкрутства за такими напрямками: розвиток інфраструктури, що забезпечує реалізацію цієї процедури, тобто комплектація штатів арбітражних судів достатнім рівнем кваліфікованих спеціалістів, створення механізму конвертації прострочених зобов'язань підприємства в його акції, що дозволить здійснити перерозподіл власності без зайвих процедур, розробка критеріїв банкрутства підприємств, методичних підходів до прогнозування кризового становища та загрози банкрутства тощо.

Підсумовуючи, хотілося б наголосити на тому, що у вирішенні проблеми банкрутства зацікавлені майже всі сторони економі-

чних відносин: держава, суб'єкти підприємницької діяльності та й просто люди, які працюють на підприємствах. Таким чином, реалізація механізму банкрутства сприятиме підвищенню ефективності функціонування всієї економічної системи держави та окремих її суб'єктів шляхом безперервної структурної перебудови економіки у відповідності до потреб ринку та усунення з цього ринку неефективних підприємницьких структур, що, в свою чергу, приведе до фінансового оздоровлення конкурентоспроможних підприємств.

Література

1. *Варгіч С.* Механізм банкрутства: підсумки його дії в Україні // Цінні папери України. — 2000. — № 8. — С. 27—29.
2. *Елизарова Е. Ю., Федосеев В. И., Хворостинин О. В.* Лики банкрутства // ЭКО. — 2000. — № 9. — С. 23—25.
3. *Лігоненко Л.* Аналіз процесів, пов'язаних з банкрутством підприємств в Україні: методичні аспекти та вказівки // Економіка, фінанси, право. — 2000. — № 5. — С. 31—33.
4. *Сидорюк С.* Економіка більше потерпає не від банкрутств, а від їх відсутності // Галицькі контракти. — 2000. — № 22. — С. 19—21.
5. www.ukrstat.gov.ua.

В. В. ЛЕОНОВА (ф-т міжнародної економіки та менеджменту, III курс)

РИЗИК ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ В ПРОЦЕСАХ ІНТЕГРУВАННЯ

При розробці моделі міжнародної інтеграції України у світові господарські зв'язки необхідно передусім враховувати найвизначніші феномени сучасного світового розвитку — глобалізацію, процеси регіоналізації, технологічну революцію тощо.

Наша країна сприймається як країна практично з найбільшим ризиком серед європейських постсоціалістичних країн. Так, згідно з рейтингом ризику, опублікованим у журналі «Юромані», на початку 1997 р. Україна посідала 135-е місце з 178 представлених країн. Її загальний рейтингоутворюючий показник становить 29,54 (відсутність ризику — 100,00, максимальний ризик — 0,00) — при тому, що в Люксембургу, який знаходиться на першому місці, він сягає 99,51, а в Афганістану, який на останньому місці, — 3,92. Якщо брати політичний та економічний ризики як складові,

то при максимальній відсутності ризику в 25,0 за економічним ризиком Україна має 7,45, а за політичним — 5,56 [1, с. 6].

Проте, вже спостерігаються позитивні зрушення у напрямку поступового зменшення ступеня ризикованості української економіки. Так, згідно з сучасним рейтингом ризику — узагальнюючим показником, який визначається на основі 22 компонентів ризику, опублікованим Світовим банком у 1999 році, Україна має вже 62 бали (див. рис. 1). Відповідно до цього рейтингу ризику чим ближче показник до 100 балів, тим менш ризикованою є країна.

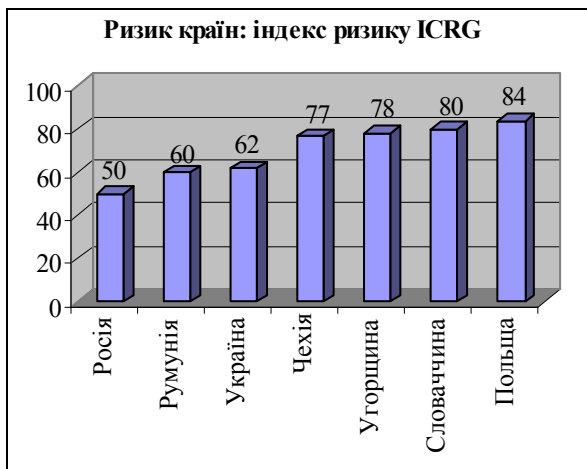


Рис. 1. Рейтинг ризиків (Джерело: Світовий банк, 1999 р.) [2, с. 7]

Актуальною є задача визначення основних видів ризиків, які можуть виникати в процесі здійснення Україною зовнішньоекономічної діяльності (далі ЗЕД).

Найважливішим видом ризиків ЗЕД України є **ризики щодо країн-партнерів**, обумовлені потребою врахування їх особливостей. Виділяють:

- 4 групи політичних ризиків (політичний ризик — можливість виникнення збитків чи скорочення обсягів прибутку внаслідок державної політики):

- 1) ризик націоналізації та експропріації;
- 2) ризик трансферту (пов'язаний з можливими обмеженнями на конвертування місцевої валюти);
- 3) ризик припинення контракту через дії влади країни, в якій знаходиться компанія-контрагент;
- 4) ризик воєнних дій та громадських протиріч.

• *макроекономічні ризики*, існування яких передбачає врахування факторів ризиків, пов'язаних із платіжним потенціалом країни-дебітора, аналіз основних макроекономічних показників країни, аналіз ринкового потенціалу. До таких чинників ризику належать:

- внутрішня економіка країни;
- економіка країни-партнера;
- заборгованість держави (внутрішня і зовнішня).

Ризик вибору і надійності партнера — це другий вид ризиків у ЗЕД українських компаній. Зниження ризику в зовнішньоекономічній діяльності при укладанні договору передбачає проведення перевірки передбачуваного ділового партнера. Існує 2 шляхи перевірки ділового партнера: оцінити самостійно чи використати послуги інших організацій. Джерелами інформації для оцінки надійності партнера в Україні можуть бути торговельно-промислові палати, банки. Ще один можливий шлях уникнення помилок при виборі партнера — створення власної системи збору, обробки та аналізу інформації про потенціальних та вже існуючих контрагентів у інфраструктурі компанії. У разі, коли підприємця влаштовує передбачуваний партнер та умови угоди, що укладається, він має виконати ще одну важливу річ — укласти договір таким чином, щоб максимально знизити всі можливі для власної фірми ризики.

Мінімізація ризиків при укладанні зовнішньоекономічних контрактів передбачає такі заходи з боку суб'єкта підприємницької діяльності (відповідно до виду ризиків):

1. *Вид ризику*: недотримання партнером обов'язків за контрактом.

Заходи:

○ складання протоколу щодо намірів, де зазначається термін, протягом якого обидві сторони, що підписують контракт, можуть внести зміни;

○ визначення в протоколі розміру матеріальної відповідальності сторін у випадку відмови від підписання контракту;

○ визначення умови щодо набуття контактом сили не з моменту його підписання, а з моменту його узгодження;

○ визначення в контракті умов розгляду суперечок між сторонами через третейський суд;

○ введення до контракту системи штрафних санкцій за кожне взяте партнером за контрактом зобов'язання (розмір санкцій встановлюється за домовленістю обох сторін);

- введення крім штрафних санкцій, умов сплати неустойки в розмірі 0,4% за кожен день невиконання зобов'язань;
- зазначення в контракті, що дії форс-мажорних обставин не призводять до звільнення однієї зі сторін від відповідальності.

2. *Вид ризику*: неплатоспроможність партнера.

Заходи:

- визначення умови щодо набуття контрактом сили після надходження коштів на розрахунковий рахунок виконавця;
- передача прав власності виконавцем замовникові тільки після 100% оплати;
- використання послуг банку за акредитивною формою розрахунків;
- введення в контракт умов закладених платежів;
- укладення з банком договору на факторингове обслуговування можливої дебіторської заборгованості.

Третій вид ризиків, що є однією з великих груп ризиків у ЗЕД українських компаній та пов'язаний з можливістю просування і реалізації товарів на міжнародних ринках збуту, — це **маркетингові ризики**.

До основних маркетингових ризиків належать:

- ❖ інформаційний (ризик відсутності, невизначеності чи недостовірності інформації);
- ❖ інноваційний (ризик втрат, які виникають при вкладанні грошових або матеріальних засобів підприємницькою фірмою у виробництво нових товарів та послуг, які можуть не знайти очікуваного попиту на ринку);
- ❖ галузевий ризик (ризик втрат у результаті змін в економічному стані галузі та ступінь цих змін як всередині галузі, так і порівняно з іншими галузями економіки).

Четвертий вид ризиків ЗЕД — **транспортні ризики**, нормативний розподіл яких між сторонами міжнародних договорів купівлі-продажу здійснюється згідно з правилами «Інкотермс-2000».

Найближчим часом Україні слід виробити нову концепцію щодо багатостороннього економічного співробітництва, яка враховуватиме нові реалії в пострадянському геополітичному просторі й відповідатиме структурі національних інтересів держави, що знижуватиме ступінь ризику. Чи не основною запорукою незалежності й безпеки України в майбутньому є процес реформ. Їх успіх, причому як політичних, так і економічних, є первинною умовою незалежності України.

Гальмування процесу реформ досі є небезпечною перешкодою на шляху до успішної інтеграції Української держави з європейським світом, що підвищує ризик ЗЕД.

Література

1. Мочерний С., Плотніков О. Економічна безпека в контексті державного суверенітету України // Економіка України. — 1998 — № 4. — С. 4—13.

2. Баюра Д. За межами конкурентоспособности // Инвестиционная газета. — 2000. — 7—13 ноября. — № 44. — С. 7.

Д. А. ЛИТВИН (ф-т інформаційних систем і технологій, IV курс)

ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ КАРТКОВИХ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ В УКРАЇНІ

Розвиток суспільства та товарно-грошових відносин поставив якісно нові вимоги до платіжних засобів, за допомогою яких здійснюються операції купівлі-продажу товарів та послуг, у зв'язку з чим виникають нові форми платіжних інструментів, серед яких своєю специфікою вирізняються банківські пластикові картки.

Пластикова картка — це персоніфікований платіжний інструмент, що надає особі, яка користується картою, можливість безготівкової оплати товарів і/або послуг, а також отримання готівкових коштів у відділеннях (філіалах) банків і банківських автоматах (банкоматах).

На даному етапі в Україні особливо гостро стоїть питання довіри до банків з боку населення, ось чому така сфера банківських послуг як пластикові картки ще не набула значного поширення та прийняття з боку більшості громадян нашої країни. А тим часом, розрахунки пластиковими картками займають значне місце в усіх розвинених країнах світу. І нехай у Франції та Голландії більш поширеними є так звані смарт-картки, а в США та Великій Британії це кредитні картки з магнітною смугою, в будь-якому разі пластикові картки та розрахунки ними відіграють значну роль у національних економіках, особливо в сфері роздрібної торгівлі та електронної комерції (в США 30—40% витрат фізичних осіб здійснюються пластиковими картками, а щорічний оборот по платіжних операціях Visa становить 1,5—2,0 трлн доларів).

За останні роки Україна зробила значний крок у бік формування в національній економіці дієвого механізму безготівкових

розрахунків пластиковими картками. Чимало банків емітують власні картки в межах своїх локальних платіжних систем (обмежуючись, на жаль, досить часто лише зарплатними проектами), значною є кількість банків, що стають членами міжнародних платіжних систем — таких, як Visa та Europay. За період незалежності, за даними Української міжбанківської асоціації членів Europay International, вітчизняні банки емітували понад 312 тисяч платіжних карток цих міжнародних платіжних систем (160138 карток системи Europay та 151869 карток системи Visa), причому 80% платіжних карток були емітовані під проекти для виплати заробітної плати [1].

Однак особливої уваги, на нашу думку, заслуговує вітчизняна пластикова картка **масового** вжитку, функціонування якої має забезпечити Національна система масових електронних платежів (НСМЕП), ідея створення якої в Україні викладена в затвердженій Національним банком України концепції системи електронних розрахунків за товари та послуги в Україні.

Національна система масових електронних платежів — це внутрішня багатоемітентна платіжна система, в якій розрахунки за товари та послуги, одержання готівки та інші операції здійснюються за допомогою банківських платіжних смарт-карток за технологією, розробленою НБУ. Смарт-картка, на відміну від пластикової картки з магнітною смугою, найповніше задовольняє вимоги безпеки. На її базі створена вискоєфективна оффлайнна технологія, яка не потребує оперативного зв'язку з банківським рахунком під час виконання платіжних операцій, що дуже важливо, зважаючи на якість вітчизняних каналів зв'язку, і яка значно зменшує експлуатаційні витрати. За рахунок цього участь у НСМЕП зможе брати населення України з малими доходами (пенсіонери, студенти, школярі та ін.), а швидкість обслуговування є набагато більшою, ніж при розрахунках готівкою та операціях картками з магнітною смугою.

Орієнтовна вартість карток на етапі пілотного проекту НСМЕП для банків-учасників становить близько 3 євро за шт. При цьому постає питання, чи візьме на себе НБУ або банки-учасники оплату собівартості карток для малозабезпечених верств населення — наприклад, пенсіонерів і студентів. До кінця 2000 року планувалося емітувати 20 000 карток, однак на початок 2001 року загальна кількість емітованих карток дорівнює 12 110 шт., що свідчить про не досить швидке впровадження системи на території України і недовіру до нового платіжного засобу з боку населення. Частково цей факт можна пояснити тим, що на дано-

му етапі впровадження НСМЕП займаються не дуже великі і потужні банки, яким ця сфера діяльності здається, мабуть, не досить прибутковою. Загалом на етапі пілотного проекту десять банків-членів системи емітують до 100 000 шт. карток НСМЕП [1].

Створення НСМЕП має стати завершальним етапом у побудові повноцінної системи електронних платежів в Україні. За оцінками експертів і враховуючи світовий досвід, в Україні має бути емітовано не менше 10 мільйонів платіжних карток НСМЕП, функціонувати щонайменше 100 тис. точок обслуговування (платіжних терміналів у торгівлі, на транспорті, в сфері послуг, банківських терміналів), а ці цифри є досить вражаючими навіть для розвинених країн світу [2].

Повне впровадження НСМЕП має принести багато позитивних зрушень в економічне становище в Україні. Насамперед, громадяни України матимуть змогу оплачувати товари та послуги в безготівковій формі за допомогою смарт-карток, зберігати і накопичувати кошти в банках, отримувати додаткові прибутки у вигляді відсотків; по-друге, можна очікувати значного розширення можливостей банківської системи України завдяки додатковому залученню коштів населення, має збільшитися довіра до банків з боку населення, що стане передумовою подальшого розвитку банківської системи України. Та чи не найголовнішою перешкодою швидкому розповсюдженню НСМЕП в Україні можуть стати самі громадяни, власне, їхні нерішучість, побоювання та небажання сприйняти банківську пластикову картку як історично необхідну економічну категорію.

Література

1. www.bank.gov.ua
2. Вісник НБУ. — 1999. — № 8.
3. Положення «Про порядок емісії платіжних карток і здійснення операцій з їх застосуванням», затверджене постановою Правління Національного банку України від 24.09.99 № 479 // Офіційний вісник України. — 1999. — С. 85—98.
4. Положення «Про впровадження пластикових карток міжнародних платіжних систем у розрахунках за товари, надані послуги та при видачі готівки», затверджене постановою Правління Національного банку України від 24.02.97 № 37 // Збірник нормативних актів НБУ за 1997 рік. Частина друга. — С. 9—13.

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ УЧАСТІ УКРАЇНИ В ПРОЦЕСІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

*«У Великобританії немає ні друзів, ні ворогів.
У неї є тільки національні інтереси»*

У. Черчілль

Протягом минулого сторіччя, такі чинники, як інтернаціоналізація світових господарських зв'язків, фундаментальні технологічні перетворення, стан ресурсів планети, загроза планетарної катастрофи та розвинення світової інфраструктури, призвели до того, що сучасний світ, незважаючи на глибокі протиріччя і корінні розходження між державами, являє собою певну цілісність. Процес формування цієї цілісності називають — глобалізацією. Проте наскільки виправдане вживання цього терміна, коли мова йде про компанію, країну або взагалі про все світове співтовариство, можна простежити на таких прикладах.

Глобалізація набуває різноманітного змісту (сміслу) в залежності від того, чи йдеться про:

- окрему компанію,
- країну,
- галузь,
- світове виробництво.

Для окремої компанії глобалізація визначається тією мірою, якою компанія поширила надходження своїх прибутків і розподілила свої активи в різноманітних країнах. А також тим, як вона залучена в експорт капіталу, товарів і ноу-хау, через залежні від неї структури. Головними показниками глобалізації компанії є:

1) міжнародне розосередження надходжень від продажу основних активів;

2) внутрішньофірмова торгівля напівфабрикатами, заготовками і готовою продукцією;

3) внутрішньофірмові потоки технологій.

Глобалізація на рівні окремої галузі визначається тією мірою, якою конкурентоздатність компанії всередині галузі в даній країні взаємозалежна від її конкурентоздатності в іншій країні. Приклад — Nike, Reebok і Adidas. Головними показниками глобалізації галузі є:

1) співвідношення обсягів зустрічної торгівлі всередині галузі з обсягом світового виробництва;

2) співвідношення зустрічних інвестицій з усім інвестованим у цю галузь капіталом;

3) пропорції прибутків, отриманих конкуруючими компаніями галузі в усіх головних регіонах світу.

Глобалізація на рівні окремої країни характеризується ступенем взаємозв'язку її економіки зі світовою економікою в цілому. Незважаючи на зростання глобалізації світової економіки далеко не всі країни однаковою мірою в неї інтегровані. Існує кілька головних показників, що визначають ступінь інтегрованості економік різноманітних країн у глобальну економіку, серед яких:

- 1) відношення зовнішньоторговельного обороту до ВВП;
- 2) прямі іноземні інвестиції, що спрямовуються в країну і з країни, і портфельні інвестиції;
- 3) потік платежів роялті в країну і з країни, пов'язаних із передачею технологій.

Глобалізація на світовому рівні визначається економічними взаємозв'язками між країнами, що постійно збільшуються, і відбувається в зустрічних потоках товарів, послуг, капіталу і ноу-хау.

Проте потрібно відзначити, що процес глобалізації постійно відчуває потужну протилежну тенденцію у вигляді процесу регіоналізації. По суті інтернаціоналізація світової економіки виявляється в двох її основних напрямках — глобалізації і регіоналізації.

Першим прикладом регіоналізму стало створення більше 45 років тому Європейського співтовариства (ЄС), з 1993 р. Європейського Союзу (ЕУ). Його створення породило хвилю регіоналізму, що став поширюватися по всьому світу. Так, з середини 80-х у процесі регіоналізації включилися майже всі головні діюві особи на планеті. Канада, Мексика і США сформували Північноамериканську зону вільної торгівлі (НАФТА). Також США ініціювали появу «Підприємства американської ініціативи» (ЕАІ — Enterprise for the America's Initiative), чиєю кінцевою метою стало створення вільної торговельної зони на території Північної і Південної Америки. В Азії почала успішно діяти Асоціація держав Південносхідної Азії (АСЕАН), створена в 1967 р., що включила до себе Азіатський банк розвитку (АДВ) і ряд союзів і об'єднань. Країни Латинської Америки створили декілька регіональних об'єднань. Так, у 1960 р. була створена Латиноамериканська асоціація вільної торгівлі (ЛААФТ), що включила 10 країн Південної Америки і Мексику, і Центральноамериканський спільний ринок (САСМ), що включив п'ять країн Центральної Америки. 1973 року оформився Карибський спільний ринок (ССМ), що охопив спочатку чотири острівні держави, а через рік ще дев'ять держав.

У 1980 р. виникла Латиноамериканська асоціація інтеграції (LAIA), на базі якої в 90-і роки був створений Спільний ринок країн Південної Америки (MERCOSUR).

Втім, зараз можна констатувати наявність трьох потужних (міцних) економічних блоків, які утворюють так званий «триполярний світовий устрій», центрами яких є ЄУ, Японія і США. Деякі аналітики вважають, що така ситуація може стати загрозою для багатосторонньої торгівлі і джерелом великомасштабних конфліктів. Спеціалісти також відзначають, що в регіоналізації присутня маса хиб. Одна з них полягає в тому, що регіоналізм показав себе повільним і менше ефективним, ніж система багатосторонньої торгівлі. Це підтверджує хоча б той факт, що ЄУ вже понад 40 років іде до побудови єдиного ринку. Іншою хвибою є те, що регіоналізм не в змозі принести позитивніших результатів, ніж система багатосторонньої торгівлі. Проте для будь-якої країни вступ до регіональної організації дає можливість підвищити свою конкурентоспроможність на світовому ринку та отримати вигоду від членства у блоці.

Роль і місце кожної країни у світовому господарстві й міжнародному поділі праці (МПП) залежить від багатьох чинників. До числа основних належать: динаміка розвитку національної економіки, ступінь її відкритості і залучення в МПП, її вміння адаптуватися до умов міжнародного господарського життя. Україна як суверенна держава наразі має вкрай незначний вплив на МПП і інтеграційні процеси, що відбуваються у світовій економіці, залишається протягом тривалого часу осторонь від головних світових господарських процесів.

Тепер в Україні та за її межами існують різні погляди на включення України в МПП і світові господарські зв'язки. Не вступаючи в полеміку, і не стаючи на бік жодної з них, варто зауважити, що без розвинутої економіки, без створення діючих законодавчих, організаційних, матеріальних і технічних передумов гідне входження України у світове господарство неможливе і небезпечне. Так, спроби України в 90-х роках увійти в світове господарство призвело до того, що зовнішня конкуренція була фактором, що не допомагала, а руйнувала і без того тендітну українську економіку. Тому на цьому шляху рішення треба приймати обережно.

Якщо оцінити перспективи України на XXI ст., то варто виділити таке: протягом першої третини цього століття Україна повинна визначити своє положення в локальних регіональних процесах. Тобто вибрати між Європейським Союзом (ЄС) і Росією.

Втім, тут потрібно враховувати, що хоч Україна не має вагомих економічних переваг, які робили б її привабливою з погляду залучення до процесів регіоналізації, але завдяки географічному розташуванню та світовому геополітичному розкладу Україна має вельми потужні політичні важелі, якими вона могла б розумно скористатися.

Вся логіка розвитку України наприкінці ХХ ст. і перспективи її на найближчі десятиліття ХХІ ст. на міжнародній арені підказують їй необхідність збалансування стосунків з Заходом і Сходом. Утім, тут потрібно завжди пам'ятати, що балансування на протилежних інтересах наддержав можна порівняти з сидінням на двох стільцях одночасно, і тут потрібно бути готовим до вибору, бо коли стільці розійдуться, можна впасти. А враховуючи, що ХХІ ст. пройдётиме під прапором боротьби за гегемонію в світі, варто припустити, що незабаром обставини змусять Україну зробити чіткий вибір. Щоб не зазнати втрат, необхідно приділяти першорядну увагу врахуванню сучасних тенденцій міжнародного економічного розвитку та змін політичного устрою.

Література

1. *Бжезинский З.* Великая шахматная доска. Господство Америки и его геостратегические императивы. — М.: Международные отношения, 2000. — 256 с.
2. *Киреев А.* Международная экономика. — М.: Международные отношения, 1998. — Т. 1, 2.
3. *Соколенко С. И.* Глобальные рынки ХХІ столетия: Перспективы Украины. — К.: Логос, 1998. — 568 с.
4. <http://www.wimf.org/>

Н. О. МАРКОВА (фінансово-економічний ф-т, ІІІ курс)

ПОХІДНІ ІНСТРУМЕНТИ ФОНДОВОГО РИНКУ

В останні десятиріччя на світових фінансових ринках активно відбуваються операції з похідними фінансовими інструментами. Однак спроби запровадити торгівлю стандартизованими фінансовими інструментами на Київській Універсальній біржі (КУБ) та Українській міжбанківській валютній біржі (УМВБ) виявилися невдалими. Виникає питання, які ж фактори перешкоджають ак-

тивному впровадженню похідних фінансових інструментів у нашій країні.

Головними передумовами розвитку ринку строкових контрактів (ф'ючерсів та опціонів) є наявність високорозвинених ринків базового активу та можливість отримати докладну інформацію про ситуацію на цих ринках — попит, пропозицію, ціни базового активу. Крім того, ринок базового активу повинен мати важкопередбачувану динаміку — лише за такої умови є доцільним укладання строкових контрактів. Учасники ринку роблять власні прогнози щодо ціни базового активу і виграє той, чий прогноз виявиться правильним.

Згідно з проектом закону України «Про строкові фінансові інструменти» від 16.12.99 р. базовим активом строкової угоди можуть бути цінні папери, товари, кошти, фондові індекси [1, с. 12]. Розглянемо відтак ситуацію в Україні.

Обсяг торгівлі на міжбанківському валютному ринку становив у 2000 р. лише 14,334 млрд доларів США [2, с. 38]. Спроби впровадження торгівлі доларовими ф'ючерсами на КУБ та УМВБ у 1997 та 1998 рр. виявилися невдалими через відсутність інтересу до таких угод з боку учасників ринку. Це не дивно: до 2000 р. динаміка курсу гривні відносно долара США була цілком передбачуваною (тобто постійне падіння). Лише 2000 року курс гривні стабілізувався; з іншого боку, з появою нової грошової одиниці (євро) спостерігаються значні коливання курсу долара відносно євро та німецької марки. Можливо, така невизначеність стане стимулом для застосування строкових контрактів на валютному ринку України.

Обсяги торгівлі цінними паперами в Україні незначні, більша частина торгів відбувається на позабіржовому ринку. Вторинний ринок є недорозвинутим через низьку ліквідність більшості цінних паперів. В Україні спостерігається зростання обсягів торгівлі цінними паперами: у 1999 р. — 16,8 млрд грн., у 2000 р. — 34,9 млрд грн., однак навіть у 2000 р. вони не перевищували 23% ВВП [3, с. 6]. Спеціалісти прогнозують активізацію торгівлі державними цінними паперами на вторинному ринку (але у 2000 р. оборот вторинного ринку ОВДП становив лише 2,8 млрд грн. [2, с. 34]). В Україні поки що немає можливості отримати докладну і, головне, регулярну інформацію про результати торгів на фондовому ринку, про котировки акцій — немає ні спеціальної установи, яка б займалася цими питаннями, ні окремого видання, ні сторінки в мережі Internet. Зрозуміло, що за таких умов цінні папери навряд чи можуть бути базовим активом строкових угод.

Те саме стосується й фондових індексів: в Україні немає універсального індексу, єдиного для всіх організаторів торгівлі. Навіть індекс Першої фондової торговельної системи (ПФТС) не може поки що претендувати на цю роль, хоча Міжнародна фінансова корпорація використовує його для своїх розрахунків.

На товарних біржах України для уникнення цінових ризиків традиційно використовуються форвардні контракти. Індивідуальний нестандартизований характер цих угод робить можливим їх застосування в сучасних умовах України.

Крім проблем, пов'язаних із станом ринків базового активу, існують проблеми законодавчого характеру. Закон про похідні фінансові інструменти досі не прийнято. Законопроект «Про строкові фінансові інструменти» містить чимало неточностей. У ньому чітко не визначено, що іншою стороною строкової угоди обов'язково виступає клірингова палата біржі. Саме ця умова забезпечує надійність та високу ліквідність строкових контрактів.

Таким чином, запровадженню стандартизованих фінансових інструментів в Україні перешкоджають об'єктивні причини. Головна з них — низький рівень розвитку ринків базового активу. Тому нині зручніше використовувати нестандартизовані фінансові інструменти. Проте економіка України розвивається в правильному напрямі. За прогнозами стратегічної групи з питань фондового ринку, розвиток торгівлі строковими контрактами належить до середньострокових перспектив (2003—2005 рр.) [4, с. 16]. Наприкінці 2000 р. прийнято рішення про проведення біржових торгів фондовими деривативами на спеціалізованому майданчику КУБ [5, с. 13]. Отже, похідні фінансові інструменти варті уваги спеціалістів.

Література

1. Нізков О. Обговорюємо законопроект «Про строкові фінансові інструменти» // Цінні папери України. — 2001. — № 2. — С. 12—13.
2. Бюлетень НБУ. — 2001. — № 1. — С. 34—38.
3. Румянцев С. Основні тенденції розвитку фондового ринку // Цінні папери України. — 2001. — № 12. — С. 6—7.
4. Прогноз розвитку фондового ринку України на 2001—2005 рр. Стратегічна група з питань фондового ринку України // Цінні папери України. — 2001. — № 52. — С. 11—22.
5. Про впровадження пілотного проекту на Київській універсальній біржі (КУБ) та напрями його реалізації. Рішення Комісії з цінних папе-

С. Є. МАТВИЄНКО (ф-т економіки та управління, IV курс)

ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД: БІОЛОГІЧНА КОНЦЕПЦІЯ ПЕРЕТВОРЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ

Сучасні організації розвиваються в умовах радикального прискорення та прогресуючої складності як внутрішньофірмових, так і зовнішніх відносин. Глобалізація телекомунікаційних засобів додатково ускладнює ситуацію.

На цьому фоні виникає запитання: як сучасні інститути, наприклад, підприємства можуть бути організовані. Такі динамічні умови дали поштовх ідеї розвитку в рамках організаційної теорії нової *біологічної моделі бізнесу*, основою якої є *перетворення* як запорука організаційного існування та виживання. Ця концепція інтегрує в собі кращі ідеї минулого та сучасного в рамках єдиного підходу в менеджменті. Зауважимо, ця методологія розвивається. Щодня ми дізнаємося все більше про перетворення бізнесу, останнім часом з'являються численні публікації щодо цієї концепції.

Робота найбільших світових організацій свідчить, що перетворення організації є на сьогодні основною проблемою менеджменту і головним, якщо не єдиним, завданням лідерів бізнесу.

Так звана «біологічна» програма перетворення організації — це теоретична модель, що базується на деяких нових поглядах та гіпотезах щодо змін у фірмах. Це перевірена та випробувана система, дієвий провідник еволюції корпорацій у різних галузях. Перетворення організації в порівнянні зі звичайними програмами змін відбувається глибше та залучає ширші області, забезпечуючи терапію всієї корпорації в цілому. Проте це виникає лише в тому разі, якщо кожен — від керівника до водія — впевнений у необхідності своєї участі в процесі та відданий йому.

Тож *перетворення бізнесу* можна кваліфікувати як організаційне перепроєктування генетичної архітектури корпорації, що досягається в результаті одночасної роботи, хоча й з різною швидкістю, за чотирма напрямками: рефреймінгу (з англ. Reframe — «заново пристосовуватись», «вставляти в нову рамку»), реструктуризації, поживлення, оновлення.

Сьогодення вимагає розглядати організацію не як машину, створену з окремих частин, що їх можна замінити, а як живий організм — біологічну корпорацію, і для забезпечення загального здоров'я їй потрібно не хірургічне втручання в той чи інший орган, а всебічний системний вплив.

Управління «біокорпоративним» життям представлено інтегрованим програмним забезпеченням, що складається з *12 біокорпоративних систем*: досягнення мобілізації, розробка бачення перспективи, побудова системи показників — **рефреймінг**; побудова економічної моделі, впорядкування фізичної інфраструктури, перепроєктування архітектури робіт — **реструктуризація**; інформаційні технології змінюють правила, винахід нових видів бізнесу, концентрація на потребах ринку — **пожвавлення**; розробка системи винагород, організація індивідуального навчання, розвиток організації — **оновлення**.

Робота керівників полягає в тому, щоб створити унікальну генетичну побудову, а не будувати та контролювати кожную клітинку корпоративного організму. Так, керівники повинні проектувати процес мобілізації, а не визначати склад окремих команд; вони повинні створювати бачення перспективи, проте при цьому дозволяти кожному напрямку бізнесу самостійно розвивати стратегію, що вписується в бачення, вони повинні мотивувати бізнесодиниці ділитися знаннями між собою, а не займатися повсякденним контролем за окремими починаннями, що пов'язують різні напрямки бізнесу.

Рефреймінг як процес має справу зі свідомістю, з кардинальними змінами джерела мотивації компанії, критеріями її оцінки та з цінностями, що лежать в основі почуття емоційного благополуччя, яке відчуває компанія. Він розкриває корпоративну свідомість, наповнюючи її новим баченням перспективи та рішучістю до дій. **Реструктуризація** — це важливий підготовчий етап, що дозволяє організації досягти такого рівня ефективності, який забезпечує їй конкурентоздатність. Реструктуризація — ділянка перетворень, де віддача найшвидша, а труднощі, пов'язані з корпоративною культурою — найсуттєвіші, де часто виникають побічні ефекти — приміром, такі, як звільнення та схвильованість серед працівників. **Пожвавлення** можна визначити як здійснення росту завдяки встановленню зв'язків організму корпорації із зовнішнім середовищем. Зі всіх 4 елементів пожвавлення найбільш значущий фактор, який чітко розрізняє перетворення від простої зміни розмірів компанії. **Оновлення** корпорації пов'язано із забезпеченням пер-

соналу новими навичками й цілями, що дозволяє компанії регенерувати.

Компанії — це живі організми. Подібно до людини, їм потрібне цілісне медичне обслуговування, а не лікування окремих органів. Модель чотирьох елементів являє собою унікально потужний спосіб виявлення прихованих енергетичних резервів компанії та її трансформації.

Біологічна модель корпорації може стати інновативною для теорії організації. Принципи сучасної біологічної теорії є плодотворними для організаційних досліджень і впроваджуються на провідних у світі компаніях, які бажають з упевненістю дивитися в майбутнє. Найяскравішими прикладами успіху впровадження підходу можуть бути такі компанії, як Coca-Cola, DuPont, Philips, Hewlett-Packard, Motorola тощо.

Література

1. *Гунар Франсис Ж., Келли Дж. Н.* Преобразование организаций. Пер. с англ. — М.: Дело, 2000. — 376 с.
2. *Закс С.* Эволюционная теория организации // Проблемы теории и практики управления. — 1998. — № 1. — С. 81—86.

О. А. МІНЬКО (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, IV курс)

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ: АСПЕКТИ РИЗИКУ

Важко переоцінити той вплив, який справив процес глобалізації на розвиток світової економіки в останнє десятиріччя. Він дав роботу мільйонам людей у всіх куточках Землі. Економіка країн 3-го світу отримала понад 2 трильйони доларів у вигляді позик та інвестицій, а доступність інформації викликала падіння ряду диктаторських режимів.

Нині, коли схвильовані ознаками можливого спаду бізнесмени Заходу намагаються дати цьому процесу зворотного ходу, говорячи про «жертви світового капіталізму», ці самі «жертви» не намагаються повернути колишні часи, слушно вважаючи, що перехід до відкритого ринку вартий певних тимчасових труднощів. Але не слід недооцінювати й консерваторів. Не вважаючи на те, що їх вплив поки що обмежений, їм вже вдалося перенести дискусію щодо користі чи шкоди глобалізації з академічної сфери у провідні політичні та економічні кола. З цілою низкою їхніх тве-

рджень важко сперечатися: справді-бо, сама по собі глобалізація зовсім не обов'язково йде на користь усім залученим до неї сторонам. Більше того, у своєму прагненні до збільшення прибутків та зон впливу, міжнародні корпорації неодноразово порушували трудове законодавство та права людини, а також нехтували вимогами охорони навколишнього середовища. Вступаючи у новий етап свого розвитку, світовий капіталізм повинен ретельно зважити всі ті переваги та недоліки, що пов'язані з відкритим ринком.

На сьогодні в економічних колах так і не сформувалася єдина думка щодо глобалізації. Одні сприймають її як загрозу, інші — як благо, але і ті, й другі сходяться в тому, що цей процес являє собою щось абсолютно виключне та невідворотне. Насправді все дуже просто. Глобалізація економіки є результатом двох взаємопов'язаних процесів: відносного здешевлення транспорту та зв'язку, а також зняття бар'єрів, що перешкоджають вільному міжнародному переміщенню товарів, послуг, капіталу та робочої сили. Теоретично, кінцевим підсумком глобалізації має стати створення такої економіки, в якій відстані не відіграватимуть жодного значення.

Глобалізація економіки принесла значні вигоди мільйонам людей у всьому світі. Найочевидніші з них — економічне зростання, більш висока продуктивність праці, розповсюдження передових технологій. Крім того вона сприяла скороченню масштабів міжнародних конфліктів та посиленню міжнародної координації. Глобалізаційний процес не можна розглядати як гру з нульовим результатом: усі країни можуть бути у вигаді, хоча деякі більшою мірою ніж інші, якщо вони готові ефективно скористатися можливостями, що їм надаються. Разом з тим, глобалізація характеризується значними ризиками, пов'язаними в основному з посиленням нестійкості економіки та поглибленням нерівномірності розвитку.

Щодо нерівномірності розвитку, то викликає велику стурбованість відсутність активної участі у світогосподарських зв'язках багатьох країн, що розвиваються. Ще один негативний аспект глобалізації — можливе розповсюдження єдиних стандартів на національній культурі. До того ж, світове господарство переживає нелегкі часи: островці благополуччя посеред бурхливого моря нестійкості вже не здаються стійкими.

Ми живемо в епоху з високим ступенем ризику та невизначеності. Банки, фінансові установи та інвестори дедалі більше цим стурбовані. Нова структура міжнародних економічних

відносин має сприяти більшій прозорості, підтримці держав з надійною макроекономічною політикою та стійкою фінансовою системою. В той же час, оскільки нестійкість економіки навряд чи зникне, економічні системи повинні бути достатньо гнучкими.

Глобалізація несе країнам значні потенційні вигоди, якщо вони проводять адекватну політику та мають необхідні інститути на макро- та мікрорівнях, здійснюють додаткові внутрішні заходи, спрямовані, зокрема, на підвищення гнучкості ринку праці, ефективне регулювання фінансового сектора, корпоративний контроль, цілеспрямоване створення системи соціальної та екологічної безпеки.

Література

1. *Вітлінський В. В., Наконечний С. І., Шаранов О. Д.* Економічний ризик і методи його вимірювання: Підручник. — К.: ІЗМН, 1996. — 348 с.
2. Глобалізація і безпека розвитку: Монографія / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін.; керівник авт. колективу і науковий ред. О. Г. Білорус. — К.: КНЕУ, 2001. — 733 с.
3. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі / Ю. М. Пахомов, Д. Г. Лук'яненко, Б. В. Губський. — К.: Україна, 1997. — 237 с.

М. С. МЕЛКУМЯН (юридичний ф-т, I курс)

«ПОЛІФОНІЧНА» СТРУКТУРА ІСТОРІЇ ФІЛОСОФІЇ УКРАЇНИ ЯК ВІДОБРАЖЕННЯ РЕАЛІЙ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТУ

Програма, затверджена Міністерством освіти України з курсу філософії, навчальний курс «Історія філософії України» та підручник з цією ж назвою за редакцією М. Ф. Тарасенко трактують історію філософії України лише як історію української філософії. Проблема, яка поставлена в доповіді, стосується включення філософської думки національних меншин України до системи історії філософії нашої країни.

Ось основні групи явищ, які можна віднести до джерел кожної національної культури, в тому числі й української:

- природне середовище (фізичні і біологічні особливості носіїв певної (данної) культури);
- етнокультурна спадщина попередніх історичних періодів;
- історичні події, в тому числі соціально-економічні зміни;
- взаємовідносини з сусідніми народами та країнами, зовнішні культурні впливи;
- професійна культурна діяльність та творчість культурної еліти;
- світоглядні, ідеологічні та релігійні орієнтації.

Отже, оскільки національна культура включає в себе національний світогляд, тоді філософія як світогляд є національною. Є також інше тлумачення національної філософії, в якому за основу береться автономність філософії, тому що вона виникла історично. За основу цього тлумачення береться те, що об'єктами дослідження в історії філософії повинні бути будь-які філософські ідеї, висунуті представниками певної культурної спільності (нації), або ті, що стали фактом інтелектуального життя цієї нації.

Предметом дослідження в історії української філософії повинні бути такі філософські ідеї, які за тими чи іншими ознаками можуть розглядатися як явище українського культурно-національного буття. Ці ознаки дуже різноманітні: це і належність ідей автора до певної нації, етносу, його національна самосвідомість, мова написання праці, зв'язок з національними культурними традиціями, вплив на українське національне культурне життя, будівництва інтернаціональних філософських шкіл та праць на етнічних землях України та інше. Цей список ознак не є вичерпним. Сам дослідник може вказати причини, за якими він включив ті чи інші філософські ідеї, школи, філософські праці та їхніх творців у коло вивчення в рамках української філософської думки. Тому в цих рамках можуть вивчатися М. Гоголь, В. Солов'єв, М. Бердяєв, Й. Шад, Степанос Лехаці, З. Жаботинський, К. Твардовський.

Передусім зупинимось на російській філософії в системі історії філософії України. Є декілька каналів циркулювання та джерел російської філософської думки в Україні:

- російське населення в Україні та українці в Росії;
- російськомовна інтелігенція України, вихована на традиціях російської філософської культури;
- православ'я як єдина релігія для більшості українців та росіян;
- загальне слов'янське коріння українців та росіян;

- тривалі періоди проживання в рамках єдиної держави;
- близькість та взаємний вплив української та російської культур, взаємний вплив «філософських шкіл».

Російська філософія в особі найкращих своїх представників, серед яких були й українці (М. Гоголь, П. Юркевич, М. Бердяєв), запропонувала та захищала нові цілі та ідеали, на відміну від Західної Європи. Раціональній думці та ірраціональній волі російська духовність на початку ХХ ст. протипоставила «архаїчні» поняття любові, сорому та сумління.

Помірковане (помірне) крило марксистів Росії («легальні марксистки»), до якого також входили українці (Б. Кистяковський, М. Бердяєв, С. Франк, П. Струве, С. Булгаков), було проти насильницьких форм боротьби за соціалізм, придушення особистості, воєнничого матеріалізму та атеїзму. Вони виступали проти спрощення та примітивізму в розв'язанні національного питання. Їхні позиції були близькі до поглядів західноєвропейської соціал-демократії.

Велике значення в історії філософії України належить і єврейській філософській думці. Про спільне духовно-релігійне коріння українців та євреїв, пише І. Франко: «Національність завжди є партикулярною, а принципи завжди космополітичні та інтернаціональні». Те, що одне іншому не суперечить, каже він, найкраще за все доводять євреї — найпартикулярніша з усіх націй, нація, яка виробила найзагальніші етичні принципи для всього людства. Десять Заповідей, розмірковує далі Франко, що були даровані Богом Мойсею, меншою мірою стосуються ексклюзивно-єврейських конфесійних питань, більшість Заповідей має загальнолюдське застосування. Це дало своєрідний ефект випромінення світла універсального гуманістичного значення іудаїзмом — національною релігією євреїв.

Ахад-ха-Ам (Ашер Гинцберг), мислитель та публіцист з Одеси, в своїй праці «Учення серця», суголосній назві та схожій за змістом до української «філософії серця», ратує за переміщення центру іудаїзму від Святого Письма до національної ідеї, від Тори до історії. Він вважав, що місце релігії повинна зайняти освіта в національному дусі, пізнання Тори має замінити її дотримання, а замість «вірю» можна зараз сказати: «Я відчуваю».

Від ідей націоналізму до ідеї політичного сіонізму залишався один крок, і цей крок зробив Т. Герцль. Його програмний документ «Іудейська держава» отримав перший позитивний відгук з боку Франка. Свого Мойсея з одноіменної поеми він писав з Т. Герцля, особою якого зацікавився та дуже близько до серця

сприйняв його кончину. І в поемі (як і в житті) смерть Мойсея (Герця) стає тим вирішальним фактором, який примушує євреїв остаточно переконатися у правильності вказаного пророком шляху. Вслід за Франком ідеї Т. Герця отримали підтримку Лесі Українки. В своєму програмовому вірші «І ти колись боролась, як Ізраїль, Україно моя...» поетеса звертається до Бога з відчайдушною мольбою «довести до кінця» кару українців, зробивши явною їхню приховану бездомність, і тим самим остаточно без усяких ілюзій вподобити їх євреям. «Розсій, розсій нас, — пише вона, — по всьому світові, тоді печаль по рідному краю навчить нас, де його шукать».

Вірмени, які мешкали на етнічних землях українців, також внесли свою лепту в розвиток філософії. Виходець зі Львова Степанос Лехаці (дата народження невідома, помер 1687 року) переклав та прокоментував «Метафізику» Аристотеля, склав словник філософських та богословських понять. Згідно з його поглядами, світ поділяється на натуральний (вічний) та на людський (змінливий). Природа, на його думку, вторинна по відношенню до Бога та первинна по відношенню до людини. Головна роль у пізнанні світу належить розуму, за допомогою якого людина переймається суттю речей та явищ. Чуттєве сприйняття охоплює тільки зовнішнє, часткове, раптове. Степанос Лехаці вважав, що виникнення нового та знищення старого є результатом протиріч, а самі протиріччя є однією з умов пізнання. Так, наприклад, він пише, зло пізнається через добро. Зло, на його думку, є раптовим проявом людських дій, бо людина за своєю природою є доброю. З моральними принципами, на думку філософа, тісно пов'язані й естетичні принципи: мистецтво, так само як і наука, повинно навчати добру, повинно навчати робити добро, в іншому разі воно не буде ані наукою, ані мистецтвом.

Слід також звернути увагу на філософські, богословські та космографічні погляди вихідця з вірменської общини Криму Акопа Крамеци (дата народження невідома, помер в 1426 р.).

Позитивістська традиція польської філософської думки тісно пов'язана територіально та складом її носіїв з Україною. Мова йде про Львівсько-Варшавську школу. Понад 100 відомих учених належало до цієї школи. Серед них були не лише поляки, а й білоруси, євреї (К. Твардовський, Я. Лукасевич, К. Айдукевич, А. Тарський, С. Лесневський, А. Мостовой та багато інших). Школа була заснована К. Твардовським 1895 року та розпалася 1939 року, в зв'язку з подіями другої світової війни.

Філософський метод, яким користувалися представники цієї школи, можна назвати аналітичним. Вони вважали, що саме цей метод може захистити філософію від спекуляції, оскільки він дає можливість надати обговорюваним проблемам однозначного смислу, гарантує інтерсуб'єктивний характер дискусій та сприяє утвердженню критицизму.

Однією з найоригінальніших фігур Львівсько-Варшавської школи був Леон Казимеж Хвистек, що жив певний час у Києві та Дніпропетровську. Він відомий як прибічник теорії безлічі реальностей, як семіотик — засновник конструктивного методу аналізу мови науки, як логік — він розробив чисту теорію логічних типів, як культуролог-творець та як письменник, автор філософського роману «Палаці Бога».

Конструктивні ідеї Львівсько-Варшавської школи в світі філософії та логіки сильно вплинули на погляди Київської школи логіків та методологів наук.

Література

1. Арутюнов В. Х., Мишин В. Н., Румянцев С. Т. История философии Украины. — К: КНЭУ, 1999. — 60 с.

2. Історія філософії України: Підручник / М. Ф. Тарасенко, М. Ю. Русин, І. В. Бичко та ін. — К.: Либідь, 1994. — 414 с.

3. Лосский Н. О. История русской философии. — М.: Советский писатель, 1991. — 480с.

4. Матеріали Першої всеукраїнської науково-практичної сходознавчої Конференції / Зб. наукових праць. Вип. 1. — К.: НаУКМА, 1998. — 128 с.

О. М. МОМОТ (обліково-економічний ф-т, V курс)

РОЗПОДІЛ КОНСОЛІДОВАНОГО ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК У КОМЕРЦІЙНИХ БАНКАХ УКРАЇНИ

Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» передбачено, що платники податку, які мають філії, відділення, інші відокремлені підрозділи платників податку (далі філії), без статусу юридичної особи, розташовані на території іншої, ніж такий платник податку, територіальної громади, можуть прийняти рішення про сплату консолідованого податку та сплачувати його до бюджетів територіальних громад за місцем знаходження філії та юридичної особи [1, п. 2.1.3].

В умовах консолідованого порядку розрахунків по податку на прибуток сплата податку здійснюватиметься тільки за місцем розташування балансових філій.

Тож, виникає необхідність у розробці методики розподілу консолідованого податку на прибуток між головною установою комерційного банку та його філіями.

Оскільки більшість комерційних банків України Декларацію про прибуток складають автоматично, для чого виділені рахунки 8-го класу Плану бухгалтерських рахунків для кожного рядка декларації, то її формування доцільно проводити за таким алгоритмом: формування декларації разом з додатками за допомогою програмного забезпечення; вивірка даних декларації з даними податкового обліку і, за необхідності, проведення коригувань та роздрук накопичувального реєстру коригуючих проводок по заключних оборотах кожного періоду в податковому обліку; проведення програмного логічного контролю; для філій банку — відправка декларації до головної установи, яка після формування та аналізу консолідованої декларації за таким же алгоритмом подає її податковим органам, а філіям, у свою чергу, повідомляє про суму податку, яку необхідно фактично відобразити в балансі за даними консолідованої декларації та сплатити.

Головна установа банку для визначення суми податку на прибуток своїх філій повинна автоматично провести розподіл сум податку на прибуток (рядок 44 декларації).

Такий розподіл проводиться відповідно до п. 2.1.3. Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» пропорційно питомій вазі валових витрат та амортизаційних відрахувань філій у загальній сумі валових витрат та амортизаційних відрахувань головної установи банку, виходячи з консолідованої декларації [1].

Якщо до розподілу консолідованого податку на прибуток підійти суто формально, то філія банку має сплатити до бюджету податок, що розраховується за формулою:

$$\text{Пф} = \text{рядок 44 конс. декларації} \times \text{Квв} : 100\%, \quad (1)$$

де Пф — податок на прибуток, що сплачує філія банку; Квв — питома вага валових витрат філії у валових витратах комерційного банку в цілому.

При цьому Квв розраховується за формулою:

$$\text{Квв} = (\text{рядок 34} - (\text{рядок 35} + \text{рядок 36}) + \text{рядок 37}) \text{ декларації філії} / (\text{рядок 34} - (\text{рядок 35} + \text{рядок 36}) + \text{рядок 37}) \text{ конс. декларації}. \quad (2)$$

Після визначення сум податку на прибуток, що підлягають сплаті до бюджету за місцем розташування філій, також слід програмно визначити розмір відсотка (P) та суми (S) податку на прибуток прибуткових філій, виходячи з консолідованої декларації:

$$P = (\text{рядок 44 конс. декларації} : \text{сума рядків 40 декл. прибуткових філій}) \times 100\%, \quad (3)$$

$$S = (\text{рядок 40 декларації філії} \times P) : 100\%. \quad (4)$$

У табл. 1 наведено приклад практичного застосування описаного вище алгоритму розподілу консолідованого податку на прибуток.

Таблиця 1

ПРИКЛАД РОЗРАХУНКУ СУМИ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК, грн.

Назва філії	Сума валових доходів	Сума валових витрат, включаючи амортизацію	Прибуток (+), збиток (-)	Податок на прибуток, виходячи із 30%
1	2	3	4	5
1	10000	8000	2000	600
2	2000	8000	-6000	—
3	30000	20000	10000	3000
4	15000	15000	0	—
5	40000	20000	20000	6000
Всього:	97000	71000	26000	9600
По юридичній особі КБ				7800

Таблиця 1 (продовження)

Питома вага витрат філій у загальній сумі валових витрат, %	Податок на прибуток, виходячи з питомої ваги (7800 × гр. 6) : 100	Сума податку, що підлягає сплаті прибутковими філіями, виходячи з консолідованої Декларації (гр. 4 × P) : 100	Відхилення між сумою податку, виходячи з питомої ваги, та сумою податку, що підлягає сплаті прибутковими філіями (гр. 8 – гр. 7)	Різниця між сумою податку, виходячи з 30% та сумою податку, виходячи з консолідованої декларації (гр. 5 – гр. 8)
6	7	8	9	10

11,27	878,87	487,50	-391,37	112,50
11,27	878,87	0,00	-878,87	—
28,17	2197,18	2437,50	240,32	562,50
21,13	1647,89	0,00	-1647,89	—
28,17	2197,18	4875,00	2677,82	1125,00
100,00	7800,00	7800,00	0,00	1800,00

З даних прикладу бачимо, що прибутковими філіями комерційного банку буде нараховано 9600,00 грн. податку на прибуток, а із суми консолідованого прибутку — 7800,00 грн. Визначаємо розмір відрахувань прибуткових філій по податку на прибуток за формулою (3), якщо сума оподаткованого прибутку прибуткових філій (сума рядків 40 декларацій філій) становить 32000,00 грн. (2000,00 + 10000,00 + 20000,00):

$$P = (7800,00 : 32000,00) \times 100\% = 24,38\%.$$

Таким чином, прибутковими філіями буде нараховано податок, виходячи з консолідованого прибутку в розмірі 24,38%.

На нашу думку, запропонований вище алгоритм розподілу та бухгалтерського обліку консолідованого податку на прибуток дає можливість комерційним банкам здійснювати постійний контроль за результатами діяльності своїх філій, при цьому не порушуючи автономію їх розрахунків (у даному разі з бюджетом), на відміну від варіанта сплати головною установою банку податку на прибуток всім бюджетам за місцем перебування його філій. Водночас, якщо валові доходи та валові витрати філій розглядати в розрізі видів банківської діяльності, то наведена методика може бути ефективно використана і для управління їх діяльністю.

Література

1. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22.05.1997 р. № 283/97-ВР // Урядовий кур'єр. — 1997. — 22 травня. — С. 7—12.
2. Інструкція про порядок обліку платників податку. Затверджена наказом Державної податкової адміністрації України від 19.02.98 р. № 80 // Вісник податкової служби. — 1998. — 2 березня. — С. 4—9.
3. Положення про порядок створення та реєстрації комерційних банків, затвержене постановою Правління Національного банку України від 21.07.1998 р. № 281 // Вісник НБУ. — № 9. — 1998. — С. 24—27.

4. Порядок складання декларації про прибуток банківської установи. Затверджений наказом Державної податкової адміністрації України від 16.01.1998 р. № 21 // Вісник податкової служби. — 1998. — 25 січня. — С. 5—8.

5. Кузьминская О., Хитрин А. Учет налога на прибыль в коммерческом банке // Бизнес. Бухгалтерия. — № 44 (407). — 2000. — С. 71—76.

Ю. Ю. МОРОЗ (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ХОЛДИНГОВИХ ГРУП В УКРАЇНІ

Однією з важливих умов поглиблення банківської реформи в Україні та зміцнення банківської системи є використання світового досвіду в управлінні процесами концентрації банківських капіталів. Зокрема, це стосується холдингових груп, створення яких не призводить до цілковитої втрати незалежності банками, що об'єднуються. Передумовою розвитку таких форм є посилення конкуренції між банками, пошук шляхів збереження і збільшення активів, прагнення отримати додаткові прибутки та підвищити стабільність банківської системи протягом криз, зниження рівня ризику кредитних операцій.

Проілюструвати це можна на прикладі трьох японських банків: Fuji Bank; Dai-Ichi Kangyo Bank; Industrial Bank of Japan, які домовилися поетапно створити найбільшу в світі фінансову групу з активами \$1,27 трлн, скоротивши чисельність працівників на 6 тис. осіб.

Згадані світові тенденції не випадково знайшли своє відображення в новому Законі України «Про банки і банківську діяльність» від 17 січня 2001 р. Згідно з законом банки мають право створювати банківські об'єднання таких типів: банківська корпорація, банківська холдингова група, фінансова холдингова група. Вперше в Законі «Про банки...» дається їх визначення. Оскільки, до цього часу в Україні не було досвіду створення холдингових груп, то для розуміння сутності цих понять необхідно розглянути їх визначення та порівняти з аналогами в банківському законодавстві інших країн, а також проаналізувати позитивний досвід функціонування таких об'єднань за кордоном.

Вищезазначені банківські об'єднання мають чимало спільних рис з банківськими холдинговими компаніями, які є на сьогодні найважливішою організаційною формою в банківській діяльності США.

Певного досвіду в цій справі набула й Росія, банківське законодавство якої вважається одним із найпрогресивніших серед країн СНД. Згідно із статтею 4 Федерального Закону «Про банки і банківську діяльність» виокремлюється два види об'єднань: групи кредитних організацій і банківські холдинги, які відрізняються переважно за формою відносин, що встановлюються всередині об'єднання. В даному разі для реалізації цілей банківської групи (наприклад, маркетинг, консультаційні послуги та інші послуги) є можливим створення особливої юридичної особи, яка проте, не може мати повноважень з управління цими кредитними організаціями. Порядок організації та реєстрації банківських холдингів залежить від того, чи має можливість основна кредитна організація визначати рішення, що приймаються банками цієї групи в силу переважної участі в їхньому статутному капіталі чи укладеної між ними угоди.

Щодо холдингів, побудованих на відносинах підлеглості, діють правила ст. 105, 106 ЦК РФ, ст. 6 Федерального Закону «Про акціонерні товариства», ст. 6 Закону «Про товариства з обмеженою відповідальністю». У зв'язку з ними основна материнська організація за угодами дочірнього банку відповідає солідарно з останнім, а в разі банкрутства банку з її провини несе субсидіарну відповідальність за його борговими зобов'язаннями.

На сьогодні в Росії існує банківський холдинг — «Російський промисловий банк», який складається з універсального багатопрофільного банку та мережі дочірніх регіональних банків. Найближчим часом холдинг разом з місцевими адміністраціями візьме участь в інвестиційних проектах у різних регіонах Росії. Крім того холдинг займається модернізацією розрахунково-платіжних систем.

Тож можна зробити висновок, що члени банківських об'єднань у США, Росії мають більшу свободу вибору щодо встановлення форм взаємодії з материнською компанією і шляхів реалізації поставлених цілей, а отже, й більші можливості збереження юридичної самостійності.

А скажімо, в Законі «Про банки...» Україні чітко простежується централізація управлінських функцій у материнській компанії за рахунок встановлення мінімального розміру участі в капіталі учасників холдингової групи, а також визначені установи, які можуть брати участь у таких об'єднаннях.

Крім того, не зовсім зрозуміло, хто з невеликих банків добровільно віддаватиме материнському банку, тобто «холдинговій групі» 50% власних акцій (голосів). Найбільший сумнів по відношенню до холдингових груп викликає питання добровільності

участі, адже загроза примусової передачі 50% акцій материнському банку — ст. 26 Закону надає такі повноваження Національному банку, а також поглинання (дрібних) банків, що може призвести до утворення монополій і скорочення конкуренції на ринку фінансових послуг.

Перспективи розвитку банківських холдингових груп в Україні пов'язані також з необхідністю розвитку високотехнологічних послуг, тому що здійснювати ці проекти самостійно одному банку просто неможливо. Нові види банківських послуг є досить капіталомісткими і вимагають концентрації як фінансових, так і інтелектуальних ресурсів. Крім того, концентрація банківського капіталу необхідна для задоволення потреб промисловості у значних кредитних вкладеннях. І в цьому разі питання полягає навіть не в наявності фінансових ресурсів як таких, а в можливості реалізувати великі кредитні проекти, виходячи з нормативів ризику на одного позичальника. Закон розширює можливості для малих банків, відносно вступу в банківський бізнес. Шляхом створення вищезгаданих об'єднань вони можуть розв'язувати свої проблеми пов'язані з капіталом, географічною присутністю, а також переліком операцій. Проте ідея банківських об'єднань може бути цікава не лише невеликим банкам. Особливо з погляду диверсифікації і доступності до ринків капіталів з метою мобілізації ресурсів. Відомо, що недоліком великих універсальних банків є розпорошення сил і коштів на множину операцій, оскільки конкурувати на ринку за всім спектром операцій вельми важко й недоцільно, тож прийнятнішим є виділення самостійних підрозділів, що займаються професійно однією чи кількома операціями. Таким чином, альтернативою крупному універсальному банку може бути холдинг, що включає в себе ряд спеціалізованих фінансових установ.

Отже, можна зробити висновок, що Закон відповідає як світовим тенденціям розвитку банківської справи, так і нагальним потребам економіки України. Проте подальша конкретизація питань щодо рівня незалежності членів холдингових груп, механізму та добровільності їх створення є необхідною умовою того, щоб створення таких об'єднань слугувало економічним інтересам країни та відбувалося за законами бізнесу і конкуренції, а не за рішенням уряду чи НБУ.

Література

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» // Нормативна база. Українська Інвестиційна газета. — 2001. — 23 січня. — С. 4—5.
2. Горилей О., Арсенюк А. Банки в законі // Компаньон. — 2000. — № 52 (204). — С. 25—28.
3. Неелов И. Смирно! Равнение... // Бизнес. — 2001. — № 4. — С. 14—15.
4. Роуз П. Банковский менеджмент. — М.: ДЕЛО Лтд, 1995. — 743 с.

О. А. МОСКАЛЕНКО (ф-т економіки та управління, IV курс)

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЕКТІВ ЗА РІЗНИМИ КЛАСИФІКАЦІЙНИМИ ГРУПАМИ

Нині маємо дуже багато як вітчизняної, так і зарубіжної літератури з бізнес-планування з прикладами типових бізнес-планів, є кілька непоганих програмних продуктів, що дозволяють розраховувати інвестиційні проекти, але ніде не сказано, яка структура бізнес-плану підійде саме для вашого проекту. Універсального бізнес-плану, придатного на всі випадки життя, не існує. Тому, перш ніж братися до складання бізнес-плану, підприємцеві необхідно якнайкраще зрозуміти, чого чекає від нього інвестор, і тільки після цього розпочинати складання такого плану.

У залежності від спрямованості та масштабів задуманої справи обсяг робіт зі складання плану може змінюватися в досить великому діапазоні, тобто ступінь деталізації його може бути дуже різний. В одному випадку план вимагає менш об'ємного пророблення, частина розділів може взагалі бути відсутньою. В іншому — план має бути розроблений у повному обсязі, для чого проводяться трудомісткі і складні маркетингові дослідження.

Тому, незважаючи на різні типові структури бізнес-плану, за розробником зберігається право ухвалювати рішення щодо остаточної форми та змісту документа, відповідно до поставлених завдань і специфіки ділової пропозиції.

Але це не означає, що неможливо виділити окремі групи бізнес-планів за певними ознаками, які б виражали особливості та специфіку даної групи. Розв'язання цієї проблеми значно спростило б пошук оптимальної структури та забезпечило б наявність усієї необхідної інформації. Тому однією з актуальних проблем бізнес-планування є доповнення існуючих, створення та обгрун-

тування класифікаційних груп бізнес-планів за певними ознаками.

На сьогодні існує кілька підходів до класифікації бізнес-планів. Проте, жоден з них не висвітлює існуючої різноманітності бізнес-планів. Тому виникає потреба в розробці класифікації бізнес-планів з урахуванням розмірів бізнесу, сфери бізнесу, продукту бізнесу, аудиторії, для якої призначений бізнес-план, мети розробки. Разом з тим, неабиякою проблемою нині є наповнення їх змістом. Тобто слід визначити особливості в розробці та структурі бізнес-плану кожної класифікаційної групи.

При подальшій розробці класифікації потрібно вказати на особливості кожної класифікаційної групи. Це можна зробити шляхом порівняння якоїсь детальної типової структури з тією, що є найвдалішою для даного випадку. Для цього приймемо за еталон бізнес-план, орієнтований на залучення інвестицій у виробничу діяльність. У структурі цього бізнес-плану, як правило, виділяють такі складові:

1. Титульний аркуш.
2. Зміст бізнес-плану.
3. Резюме.
4. Галузь, фірма та її продукція:
поточна ситуація і тенденції розвитку галузі;
опис фірми, історія її розвитку;
продукція або послуги;
патенти, товарні знаки, інші права власності;
стратегія зростання фірми.
5. Дослідження ринку:
загальна характеристика ринку продукту;
цільовий ринок бізнесу (споживачі);
місце розташування фірми;
оцінка конкурентів;
оцінка впливу зовнішніх чинників.
6. Маркетинг-план:
стратегія маркетингу;
передбачувані обсяги продажу.
7. Виробничий план:
основні виробничі операції;
машини й устаткування;
сировина, матеріали та комплектуючі вироби;
виробничі й невиробничі приміщення;
заходи з підвищення якості продукції.
8. Організаційний план:

форма організації бізнесу;
потреба в персоналі;
власники бізнесу і команда менеджерів;
організаційна схема управління;
кадрова політика та стратегія.

9. Оцінка ризиків:
типи можливих ризиків;
способи реагування на загрози для бізнесу.

10. Фінансовий план:
прибутки та збитки;
план руху готівки;
плановий баланс;
фінансові коефіцієнти.

11. Додатки.

Дана типова структура охоплює майже всі складові, які повинні бути в будь-якому бізнес-плані. Порівнявши його з іншими, можна побачити відмінності, що й визначають особливості обґрунтувань різних бізнес-проектів. Наочніше можна продемонструвати результати у вигляді таблиці.

Таблиця 1

**ОСОБЛИВОСТІ СТРУКТУРИ БІЗНЕС-ПЛАНІВ У ЗАЛЕЖНОСТІ
ВІД КЛАСИФІКАЦІЙНОЇ ГРУПИ**

Класифікаційна ознака	Види бізнес-планів		Особливості бізнес-планів	
			Додаткова (найважливіша) інформація	Зайва інформація (менш важлива)
1. За характером фінансування:	1.1. Підготовка бізнес-документації для отримання кредиту	1.1.1. Бізнес-пропозиція	Юридичний план, ТЕО, структура інвестицій, строк кредитування	Персонал, кадрова політика та стратегія
		1.1.2. Бізнес-проспект	Цілі, клієнти, структура інвестицій, компенсаційні заходи для ризиків (гарантії)	Виробничий план відсутній, маркетинг-план, персонал
		1.1.3. Бізнес-меморандум	Фактографічна інформація, фінансові коефіцієнти, основні параметри проекту	Дослідження ринку, маркетинговий, організаційний та виробничий плани відсутні
		1.1.4. Заявка на отримання кредиту	Технічні, технологічні та екологічні аспекти, організація збуту, досвід з отримання кредитів, застава	Виробничий та організаційний плани

	1.2. Залучення іноземних інвестицій	Оцінка конкурентів, якість, стратегія фінансування, інвестиційний клімат, виграш інвестора, реінвестиція прибутку		
	1.3. Створення спільного підприємства	Потреба в технічній допомозі, інвестиціях, кадрової політика, податкові пільги, інвестиційний клімат, розподіл прибутку		
2. За об'єктами бізнесу:	2.1. Створення нового підприємства	Дослідження ринку, ризики, стратегія виходу на ринок, продукт бізнесу, відомості про засновників, фактори успіху	Історія фірми	
	2.2. Розвиток існуючого підприємства	2.2.1. Перепрофілювання	Технологія, продукт, цільовий ринок	Організаційна структура, персонал, юридичний план
		2.2.2. Обґрунтування приватизації підприємства	Охорона навколишнього середовища, всі розділи порівнюються з теперішнім станом	
		2.2.3. Фінансове оздоровлення підприємства	План фінансового оздоровлення, аналіз фінансового стану, заходи по відновленню платоспроможності	Організаційна структура, персонал, юридичний план, ризики, місцезнаходження фірми
2.2.4. Розвиток структурного підрозділу		Виробничий план, узгодженість з іншими, потреба в персоналі та його оплата, субпідрядники	Організаційна структура, історія фірми, юридичний план, власники бізнесу, дослідження ринку, маркетинг-план	
3. За аудиторією користувачів:	3.1. Для власного (внутрішнього) користування	Узгодженість у часі виконання робіт та їх послідовність, внутрішні та зовнішні ризики, розподіл ресурсів між проектами	Історія фірми, юридичний план, власники бізнесу, загальна характеристика фінансового стану, патенти, товарні знаки	
	3.2. Для зовнішнього користування	Див. особливості для залучення коштів		
4. За	4.1. Виробництво			

сфери бізнесу:	4.2. Послуги	Історія фірми, персонал, маркетинговий план, місце знаходження фірми, статистичні дані, ризики	Виробничий план
	4.3. Роздрібна торгівля	Місце знаходження фірми, маркетинг-план, конкуренти, клієнти, постачальники	Виробничий план, кадрова політика
	4.4. Оптова торгівля	Канали збуту, цінова політика, цільовий ринок, приміщення, репутація, транспортний план, постачальники	Виробничий план
	4.5. Будівництво	Організаційний план, постачальники, історія фірми, статистична інформація	Виробничий план, патенти, товарні знаки, стратегія маркетингу
5. За розмірами бізнесу:	5.1. Великий	Масштабне дослідження ринку та маркетинг-план, узгодженість у часі виконання робіт та їх послідовність	
	5.2. Середній	В залежності від розмірів цього підприємства воно може набувати ознак або великого, або малого	
	5.3. Малий	Вузький спектр дослідження ринку, план здійснення проекту, опис фірми	Кадрова політика та структура, план виробництва, маркетинг-план
6. За характером продукту:	6.1. Традиційний	Життєвий цикл товару, план НДПКР, конкурентні переваги, асортимент	Виробничий, організаційний плани
	6.2. Принципово новий	Технологія, дослідження ринку, ризик появи нових товарів	Аналіз конкурентів

У цій класифікації розглянуті всі ознаки, що відрізняють бізнес-плани один від одного. Тобто, ви можете знайти будь-який бізнес-план і навіть у кількох позиціях: відносно продукту, відносно підприємства, форми фінансування. А після ідентифікації можна написати бізнес-план, враховуючи особливості кожної ознаки.

Література

1. Любанова Т. П., Мясоедова Л. В., Грамотенко Т. А., Олейникова Ю. А. Бизнес-план: Учебно-практическое пособие. — М.: «Издательство ПРИОР», 1998. — 96 с.

2. Уткин Э. А., Кочетова А. И. Бизнес-план. Как развернуть собственное дело. — М.: АКАЛИС, 1996. — 175 с.

3. Макаревич Л. М. Бизнес-план для иностранного инвестора: методологическое пособие для практического применения. — М.: Издательство «Финпресс», 1998. — 206 с.

І. В. НОВІКОВА (фінансово-економічний ф-т, V курс)

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ДЕЯКІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Досвід свідчить, що розвиток системи страхування — це комплексна проблема, яку потрібно розв'язувати як на мікро-, так і на макрорівні. Вона охоплює інтереси населення країни, суб'єктів підприємницької діяльності, страховиків, органи державної влади та партнерів, які здійснюють свій бізнес на території України. По-перше, хоч видатки на соціальні потреби й сягають щорічно 23—27% державного бюджету, але вони надто малі для задоволення належного рівня потреб. В умовах обмеженості бюджетних коштів першочерговим є їх цільове забезпечення та використання, а також гарантія адресності соціальних виплат. По-друге, розвиток системи страхування, і насамперед накопичувальних видів, слугував би формуванню внутрішніх довгострокових джерел для інвестицій в економіку нашої країни. Стійкий та постійний розвиток страхування сприятиме дієвому соціальному захистові громадян, а також відновленню довіри населення до держави, що є вкрай необхідним у період глибокого реформування суспільства. Незважаючи на щорічні значні прирости обсягів страхування, на сьогодні Україна має ще слабкий, недостатньо розвинутий і малозначимий для національної економіки страховий ринок. Він забезпечує перерозподіл лише 1,1% ВВП. За експертними оцінками, нині в Україні є застрахованими лише близько 10% ризиків, тоді як у розвинутих країнах цей показник становить 90—95%. Частка страхового ринку України в загальноєвропейському обсязі страхових послуг дорівнює лише 0,07% — при тому, що тут проживає 7% населення Європи. Таким чином, український страховий ринок має значний потенціал розвитку. Його реалізація сприятиме підвищенню рівня економіки та добробуту громадян України.

Найбільшим попитом на сьогодні користуються послуги зі страхування майна, які в 2000 р. становили 69,3%. Страхування життя як надійне джерело інвестиційних ресурсів в Україні має

мізерну частку на ринку страхових послуг — 0,8%, хоча в країнах з розвинутою економікою воно становить понад половину страхових премій. На сучасному етапі важливою є розробка та впровадження стимулів для розвитку довгострокових видів страхування (страхування життя, пенсійне страхування). Для цього необхідно вжити таких заходів: дозволити страховим компаніям розміщувати частину резервів у конвертованій валюті — це захистить страхові вклади від знецінення та позитивно вплине на відновлення довіри громадян до страховиків; виключати страхові виплати з бази сукупного прибуткового податку громадян; не оподатковувати дохід від інвестиційної діяльності страхових компаній, якщо він буде спрямований на збільшення страхових сум застрахованих: це стимулюватиме інвестиційні вкладення в економіку України.

Розвиток страхового ринку України стримують низка інших чинників об'єктивного та суб'єктивного характеру. До них можна віднести чинники, що супроводжують економічну кризу в Україні, — відсутність економічної стабільності, підйому виробництва та зростання платоспроможності населення; структурні диспропорції в економіці; брак фінансових ресурсів; недостатнє кадрове забезпечення страховиків; обмежена місткість страхового ринку. Суб'єктивні чинники зумовлені недоліками в управлінні економічними процесами, в т. ч. процесами становлення страхового ринку — це неповна і фрагментарна законодавча база, неефективний контроль з боку держави, наявність монополізму в окремих видах страхування, відсутність розвинутої допоміжної інфраструктури, брак інформації про можливості ринку, низька страхова культура населення країни.

Загалом сучасний стан українського страхового ринку можна оцінити як «вичікувальний». На даний час він має потенційні резерви для прискорення розвитку. Цьому сприяло б прискорення прийняття Цивільного Кодексу України, нової редакції Закону «Про страхування», ряду законодавчих актів з окремих видів страхування (сільськогосподарського, цивільної відповідальності власників транспортних засобів, пенсійного). Одночасно є потреба в ближчі роки збільшити статутні фонди до 1 млн євро, що підвищить надійність страхових компаній і стимулюватиме концентрацію та нарощування капіталу. Здійснення цього буде серйозним вкладом в проведення економічної та правової реформ. Це забезпечить суттєве наближення практики здійснення та державного регулювання страхового бізнесу до європейських стандартів.

Література

1. Програма розвитку страхового ринку України на 2001—2004 рр. Затверджена Постановою Кабінету Міністрів України № 98 від 02.02.2001 р. // Урядовий кур'єр. — 2001. — № 32.
2. Страхування: Підручник. — К.: КНЕУ, 1998. — С. 73—98.
3. *Осадець С. С.* У третє тисячоліття — з чіткою програмою розвитку страхового ринку // Фінанси України. — 2000. — № 9. — С. 79—85.
4. Національна оборона і безпека. — 2000. — № 4. — С. 30—32.

В. О. ОБАДЕНКО (ф-т економіки та управління, V курс)

ЕМІСІЯ ДЕПОЗИТАРНИХ РОЗПИСОК ЯК ЗАСІБ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ЗАЛУЧЕННЯ КАПІТАЛУ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

У сучасних економічних умовах підприємства України та Росії дуже гостро відчувають нестачу коштів для ефективного здійснення операційної діяльності чи інвестиційних програм. Тому в компаніях поряд з інвестиційною стратегією розробляється стратегія залучення капіталу, ключовим моментом якої є пошук ефективних джерел корпоративного фінансування. Через низький ступінь ліквідності національних фондових ринків, непрозорість інвестиційного процесу, незручність проведення операцій з цінними паперами та тривалий термін їх проведення, оподаткування таких операцій та ін. причини, вихід на західні ринки капіталу за допомогою механізму депозитарних розписок (далі — ДР) став популярним елементом стратегії залучення капіталу.

Технологічно та юридично різновиди ДР не патентовані. Назви американські (ADR), глобальні (GDR), європейські (EDR), або міжнародні (IDR) — депозитарні розписки відрізняються лише ринком, на якому обертаються. Докладніше розглянемо ADR. Комісія з цінних паперів та бірж США дала таке визначення ДР: «ADR — це випущений американським депозитарієм сертифікат, що підтверджує право власності на певну кількість американських депозитарних акцій, які, в свою чергу, надають право власності на певну кількість депонованих цінних паперів іноземного приватного емітента». Розрізняють три рівні ADR, що відрізняються вимогами щодо розкриття інформації, можливостями обігу та витратами на впровадження. Переважна більшість вітчизняних підприємств, що використали цей механізм, застосували ADR першого рівня. У разі вибору кваліфікованого іноземного

консультанта програми емісії ADR можуть бути проведені за 7—10 місяців.

Основними розрахунковими центрами для ДР є Депозитарна трастова компанія у США та Euroclear у Європі. Bank of New York є єдиним банком-депозитарієм, що впроваджує програми випуску ADR українськими та російськими емітентами.

На даний момент ДР використовуються компаніями більше ніж у 45 країнах світу. Україна теж має позитивний досвід застосування ADR: «Нижня-дніпровський трубопрокатний завод», «Концерн «Стирол», «Азовсталь», «Дніпроенерго», «Укрнафта». Хоча вихід українських ADR припав на час так званої «південно-азійської кризи», ці операції можна вважати успішними. В Росії станом на 1 січня 1998 р. цей механізм використало близько 20 російських корпорацій (серед них ПАТ «Газпром», ПАТ «СЕС Росії», ВАТ «ЛУКойл») і кілька великих комерційних банків («Менатеп», «Інкомбанк», «Відродження»). У жовтні 1996 р. ПАТ «Газпром» залучив шляхом розміщення ДР понад \$400 млн, що стало одним з найбільших розміщень за всю історію існування ДР. Найбільший інтерес в іноземних портфельних інвесторів викликали акціонерні товариства, які належать до галузей зв'язку, електроенергетики, нафтогазового комплексу. Наприклад, за 25 днів котирування розписок на акції «Укрнафти» на позабіржовому ринку ДР зросли в ціні з \$10,99 до \$16,21 (на 47,5%). Якщо врахувати співвідношення акцій і випущених на них розписок (1 ADR на 6 акцій), то вартість однієї акції згідно з цінами позабіржового американського ринку ADR досягла \$2,7. Водночас на українському фондовому ринку доларова вартість однієї акції «Укрнафти» в середньому становила \$0,7.

Згідно з українським законодавством на світові фондові ринки може вийти український емітент, статутний фонд якого перевищує 5 млн грн. й акції якого торгуються на фондовій біржі та в торговельно-інформаційній системі на території України. Вся емісія цінних паперів не може перевищувати 25% статутного фонду і повністю має розміщуватися за кордоном. Заборонено розміщувати цінні папери за ціною, меншою від номінальної та нижчою тієї, що склалася на національній фондовій біржі. Показники фінансової та виробничої діяльності підприємства, проспект емісії мають відповідати вимогам лістингу відповідного західного фондового ринку. Для виходу на світові ринки капіталу підприємству необхідно отримати дозвіл Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку України. Процедура такого виходу регламентується «Тимчасовим положенням про порядок на-

дання дозволу на обіг акцій або облігацій підприємств українських емітентів за межами України» від 17.10.97 р.

Проте цей фінансовий інструмент має також істотні обмеження в застосуванні. По-перше, це жорсткі вимоги до фінансових показників компанії-емітента (мінімальний розмір сумарних активів, величина річного обороту, показники фінансової стабільності тощо). По-друге, для ініціації програми випуску ADR потрібно витратити \$1—1,5 млн. Крім того, акції цієї компанії вже повинні торгуватися певний час на місцевому фондовому ринку. По-третє, застосування ADR пов'язане з ризиком втрати контролю над підприємством: уже відомі випадки ворожого поглинання компанії-емітента шляхом скупки ADR. Саме таким чином у 2000 р. було поглинуте АТ «Сіверський трубний завод» конкурентом, у чотири рази меншим за загальною вартістю активів.

Слід звернути увагу, що прогнозується зростання сукупної капіталізації фондових ринків «об'єднаної Європи» в наступні кілька років до рівня аналогічних американських показників. Господарська діяльність українських підприємств тяжіє до європейських ринків, їхні товарні знаки добре відомі в Європі, тому попит на їхні цінні папери буде вищим на вказаному ринку. Тож саме європейські ДР можна розглядати як альтернативу ADR.

Література

1. Жигірь А. Вихід на західні ринки капіталу як альтернативне джерело фінансування // Предпринимательство, хозяйство и право. — 2000. — № 8. — С. 67—71.
2. Ратников К. Ю. Американские депозитарные расписки как способ выхода российских компаний на международный фондовый рынок. — М.: Стаут, 1996. — 348 с.
3. Сервер компанії «Swiss Financial Management, Inc.» [<http://www.swissfin.com>].
4. Сервер фінансових новин [<http://financial.Izvestia.Ru>].

О. А. ОБЧАР (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОННИХ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі розвитку банківської справи в Україні значну частину свого доходу банки починають отримувати від

надання послуг корпоративним клієнтам і населенню. Але традиційні банківські послуги не дозволяють реалізувати це повною мірою внаслідок неможливості обслуговування клієнтів у віддалених філіях у реальному часі, недостатньої підтримки різних каналів зв'язку і периферійних засобів, високої вартості експлуатації системи через відсутність інтегрованих функціональних можливостей. Прагнучи розширити ринок збуту своїх послуг і знизити їх собівартість, банки дедалі частіше запроваджують нетрадиційні способи їх надання — електронні послуги. Такий підхід до обслуговування несе в собі ряд суттєвих переваг у порівнянні зі старими сценаріями, а саме: зручність для клієнтів; порівняно легке охоплення великої кількості споживачів на фінансовому ринку через глобальні мережі телекомунікацій; можливість цілодобового надання послуг; швидкість пристосування послуг до потреб ринку; проведення оперативного маркетингового аналізу попиту на окремі банківські продукти; надання потенційним клієнтам можливості в режимі реального часу познайомитися з банківськими продуктами, що їх зацікавили, та вибрати найоптимальніший.

В Україні електронні банківські послуги (ЕБП) можуть надаватися такими способами:

▲ завдяки традиційній системі **«банк-клієнт»** по різних каналах зв'язку;

▲ через Інтернет — система **«Інтернет-клієнт»**;

▲ **«комп'ютерна телефонія»** — використовуючи телефон, телефакс.

Система **«клієнт-банк»** покликана забезпечувати: передачу повідомлень між клієнтом та банком у зашифрованому вигляді за допомогою сертифікованих засобів захисту; автоматичне ведення протоколу, передачу розрахункових документів між банком і клієнтом; автоматичне архівування протоколів наприкінці дня [1, с. 4]. В Україні система «банк-клієнт» — є найпоширенішим способом надання ЕБП юридичним особам. При всьому розмаїтті технічної реалізації вона, в основному, охоплює однотипний набір функцій: передачу в банк клієнтом платіжних доручень і вимог, заяв на переказ валюти, доручень на купівлю-продаж валюти, отримання клієнтом з банку гривневих та валютних виписок, довідок про стан рахунків, платіжних вимог, довідок, повідомлення клієнта про відмову проведення операції. Слід наголосити і на явних недоліках системи: дороговизна зв'язку по міжміських телефонах; використання програмного забезпечення власної розробки, що в 99% випадків не сумісне з іншими банками. Це ство-

рює чималі незручності для клієнта при управлінні власними рахунками в декількох банках, адже йому необхідно встановити програму відповідного банку, навчитися з нею працювати та підтримувати її постійно в робочому стані. Все це знижує привабливість ЕБП.

За оцінками спеціалістів, найсучаснішим і перспективним напрямком розвитку технології home-banking є система **Інтернет-банкінг**. Її активно просувають самі банки, бо отримали можливість не лише заробляти на ній, а й змагатися між собою за вигідних клієнтів, привертаючи їх увагу різноманіттям послуг і деякими елементами екзотики. Найкращі банківські системи віддаленого банківського обслуговування пропонують практично весь спектр послуг: операції по рахунках (виписки, перекази з рахунка на рахунок...), інвестування коштів (депозити, цінні папери, валютні спекуляції), перекази та оплату рахунків за товари та послуги (одноразові, періодичні платежі) і навіть надання кредитів. Щодо процентних ставок по депозитах, кредитах та вартості обслуговування, то в даному разі Інтернет-банки мають явну перевагу над звичайними. На сьогодні в Україні найбільш «просунутими» в світову мережу Інтернет є Приватбанк, Перший український міжнародний банк і «Аваль». У рамках програми розвитку електронної комерції вони готують проекти по наданню через Інтернет послуг юридичним особам, зокрема, планується інтегрувати в Інтернет систему «клієнт-банк»; опрацьовують концепцію проекту з розвитку електронної комерції; надають принципово новий вид послуг — віртуальний банк. Але, дивлячись реально на розвиток економіки та рівень життя в Україні основної маси населення, досить важко вірити в ефективність та швидкість застосування цих технологій у нашій країні. Незважаючи на те, що більша частина (62%) сегмента Мережі має рівень доходів вищий від середнього, бума Інтернет-банкінга у нас поки що не спостерігається.

Більш поширеною та «затребуваною» в Україні виявилася нова ЕБП — **здійснення платежів телефонічно**. Секрет популярності в тому, що її застосування дозволяє: надавати клієнтам банку цілий спектр нових послуг; суттєво знизити витрати на відкриття філій; підвищити продуктивність праці; не нести додаткові витрати (купівля комп'ютера, Інтернет); користуватися скрізь і цілодобово; дешевизна послуги. В нашій країні першими почали освоювати нову технологію Укрінбанк та ВАбанк. Їхні клієнти мають змогу одержувати довідкову інформацію, підтримувати функції роботи з поточними рахунками,

керувати рахунками, включаючи перерахування коштів. За їхніми оцінками, це буде найпотужніша технічна реалізація телебанкінгу в СНД.

Спираючись на подані факти, останні новини ринку банківських послуг, єдине, що можна сказати — добробуту багатьох українських фінансових установ бурхливий розвиток ЕБП поки що не загрожує. Серйозною причиною цього є той факт, що у нас досі не склалася масова культура споживання банківських послуг, насамперед традиційних і найпоширеніших. Не мати поточного рахунку вважається нормою, а значна частина розрахунків ведеться готівковими грошима. Навіть пластикові картки, такі незамінні в більшості західних і деяких африканських країнах, в Україні не отримали значного поширення.

Література

1. Постанова Правління Національного банку України «Про затвердження інструкції «Про безготівкові розрахунки в господарському обороті України» від 2.08.96 № 204 // Нормативна база (інвестиції 2). — 2000. — № 8. — С. 1—6.

2. *Буренок Н.* Хакеров просят не беспокоиться // ММ Деньги и Технологии. — 2001. — № 1. — С. 52—55.

3. *Марченко С.* Платежи по телефону // ММ Деньги и Технологии. — 2001. — № 1. — С. 48—51.

4. *Савченко А.* Національна система електронних платежів на етапі пілотного проєкту // Вісник НБУ. — 2000. — № 11. — С. 13—14.

В. М. ОПАНАСЕНКО (ф-т економіки та управління, II курс)

ЦИКЛІЧНА ДИНАМІКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

Розгляд шляху історичного розвитку людства з погляду циклічного повторювання має давню історію, яка триває від часів античного світу до сучасності. Проте довільне розмежування всесвітньої історії на самостійні, але повторювані цикли традиційно поєднується з надто довільним і просторовим поділом: на взаємно ворожі культурно-історичні типи у Данилевського, на регіональні несумісні цивілізації у Тойнбі, на локальні культури в Шпенглера, суперсистеми у Сорокіна. При цьому циклічний розвиток у суспільному житті прослідковується значно слабкіше, ніж у техносфері, біосфері чи економіці, але його елементи зна-

ходять своє відображення й тут. Соціальний цикл — це регулярно повторювана послідовність подій і стан динаміки соціальних систем. Це основний елемент ритмічної організації соціальної динаміки, що забезпечує стабільне відтворення та зміну системи. Відповідно, циклічність — один з атрибутів цієї динаміки, невід’ємна її якість. Циклічність протилежна аритмії, хаосу, які також притаманні соціальній динаміці, протилежності виникають одна з іншої і відтак переходять одна в одну.

Із цих тез, слушність яких може бути обґрунтована філософією, даними природознавства і з позицій системного підходу, впливають три наслідки:

1) динаміці соціальних систем властиві різні атрибутивні якості, вона не може бути спрощена до циклічності;

2) при дослідженні соціальних циклів необхідно розрізнати їх загальносистемні характеристики, притаманні різним типам систем, і риси, притаманні лише цим циклам;

3) складність соціальних систем обумовлює відповідне існування різних форм циклів, їх динаміки, які не зводяться до відповідно одного циклу, і мають системний характер — кожна форма окремо і вся їх сукупність.

Отже, з третього наслідку впливають дві пари соціальних циклів. Перша з них виражає ритмічність функціонування, відтворення соціальної системи — це маятник та коло. Інша пара описує ритмічність розвитку, зміни системи — це спіраль та хвиля.

Найпростіша, історично перша форма соціальної циклічності — маятниковий рух. Його структура безпосередньо відображає зіткнення протилежних початків руху: соціальний процес, який має певну спрямованість, періодично уповільнюється симетричним йому процесом з протилежним напрямком. Така динаміка забезпечує стабільне функціонування світу та суспільства.

Якщо амплітуда руху маятника зростає, то траєкторія руху починає перетворюватися в коло — розвинутішу, математично ідеальну форму циклу. На відміну від маятника, коло описує рух у замкнутому соціальному просторі в одному напрямку. Цей рух має мету, але її досягнення слугує межею, від якої починається відлік нового витка руху в бік тієї ж мети.

Таким чином маятник та коло — два послідовні способи руху елементів та процесів соціальної системи, її функціонування та відтворення. Поруч з цим, у соціальній системі здійснюються стабільні процеси іншого характеру: зміна її елемен-

тів та розвитку, ритм цих процесів концентрується в спіралі та хвилі.

Спіраль — найскладніша форма соціального циклу, це квазі-круговий, гвинтоподібний рух елементів, який тягне за собою всю соціальну систему до нового стану. Кожний окремих виток спіралі може бути відокремлений досить чітко, це створює оманливе враження ясності загального напрямку руху, який здебільшого інший та стає зрозумілим лише після великої кількості витків.

Хвиля — це спіраль, спроектована на площину, вона двовимірна, математичним її виразом слугує синусоїда. На відміну від спіралі, тенденції хвильових процесів виділяються ясно та добре передбачувані. Розрізняють круті та пологі хвилі, а також поділяють їх на дію в часі.

Можна припустити, що на різних етапах життя соціальної системи переважають різні типи циклів її динаміки. В період становлення системи частіше зустрічаються маятниковий та коловий рухи, досягаючи певної досконалості, вони перетворюються на спіралеподібні та хвилеподібні цикли. Також тип циклічності залежить від масштабів системи.

Цикли існували завжди, дію циклів людина відчула ще в палеоліті. Перші циклічні процеси в суспільстві відбувалися під впливом природних факторів, таких, як: сонячна активність, зміна пір року, посухи, розливи річок. Саме ця теорія циклів була розроблена російським вченим О. Л. Чижевським, головна ідея якої полягає у впливі Сонця та Космосу на людські цивілізації.

У ході розвитку соціальної системи збільшується кількість чинників, які починають впливати на неї, як-от кількість населення має пряму взаємозалежність з пропозицією робочої сили і обернену — зі ставкою заробітної плати, що було показано Мальтусом у праці «Народонаселення». З іншого боку, суміжним фактором соціальних циклів є НТП, циклічність якого довів Н. Д. Кондратьєв і поєднав з економікою. Суть цього циклу в зміні техніки виробництва та запровадженні її в економіку.

А тепер спробуємо спроектувати вже відомі нам цикли на події, що відбуваються на території нашої держави. Початком аналізу візьмемо кінець 80-х — початок 90-х років минулого століття. В цей час закінчується перший з трьох середньострокових циклів, які входять до складу довгого політичного циклу, який почався в 70-х роках ХХ століття та закінчиться в 30-х роках ХХІ, і відобразив розкриття кризи в цій площині, пов'язаної з пе-

реходом до чергового півстолітнього циклу. В цей час спостерігається перехід до нового оберту циклу в НТП. Комп'ютерний бум заповнює всі сфери людського життя, жодна велика чи мала фірма не може обійтися без комп'ютерної техніки. На початок 90-х припадає підвищення сонячної активності, що, за теорією Чижевського, й було одним із багатьох чинників кризи в СРСР. А найголовнішим чинником, який бурхливо почав розвиватися в США, країнах Західної Європи та Японії, був початок перехідного етапу від однієї цивілізації до іншої: від індустріального суспільства до постіндустріального.

Збіг цих циклів на території нашої країни і призвів до такої тривалої кризи в усіх сферах людського життя. При цьому на території СРСР цей процес був посилений маятниковим циклом суспільних відносин від несвободи до свободи, крах бюрократичної машини, в якій людина була складовою системи. Збігшись, цикли посилили дію один одного.

Вихід з економічної кризи можливий лише при подоланні кризи в суспільстві, як я вже зазначив, маятниковий виток убик гуманізації суспільства і є першоосною виходу з неї. Під впливом цього людина займає перше місце як у правовому відношенні, так і в економічному. Економіка починає орієнтуватися не на бюрократичні вказівки, а на бажання покупців, на їхні платоспроможні можливості. Відбувається процес відродження дрібних товаровиробників — фермерів, дрібних підприємців, торговців, власників інноваційних фірм, кафе, ресторанів... Частка малого бізнесу у валовому виробництві зростає і одночасно посилюється його соціальна сила, політична вага. В перспективі частка дрібних підприємців збільшуватиметься; умови для цього створюються мініатюризацією техніки, деконцентрацією виробництва, розвитком сучасних видів зв'язку.

Але процес виходу України на світовий рівень болісний і тяжко передбачуваний. Наша держава відстала від Заходу, і тому циклічні процеси проходять повільніше і мають пологіший характер. В економіці хвилі розвитку мають більш горизонтальну тенденцію і тому вихід із кризи нашої економіки потребує тривалого часу.

Отже, економіка та суспільство — це невід'ємні складові життя людей. Циклічність цих двох систем збігається в часі, тому криза в одному викликає резонанс в іншому, піднесення одного обов'язково призведе до піднесення іншого. Економіка повинна функціонувати заради суспільства, яке має творити цю ж еконо-

міку. Це коло з точкою, з якої все почалося, і місцем, куди все повинно повернутися.

Література

1. *Яковец Ю. В.* Циклы. Кризисы. — М.: Логос, 1999. — 382 с.
2. *Корнійчук Л. Я.* Історія економічних вчень. — К.: КНЕУ, 1999. — 564 с.
3. *Кондратьєв П. А.* Довгі хвилі в контексті економічного розвитку. — К.: Либідь, 1995. — 597 с.

А. В. ОМЕЛЬЧЕНКО (ф-т інформаційних систем і технологій, IV курс)

ШТУЧНИЙ РОЗУМ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ

Останнім часом можна побачити, що тема штучного розуму і нейромереж як його основи зацікавлює багатьох людей, починаючи з комівояжера і його задачі про найкоротший маршрут, закінчуючи носіями ідей створення всесвітнього інтелекту. Про неї пишуть у газетах, розповідають на радіо, телебаченні.

На сьогоднішньому етапі розвитку інформаційних технологій наука дозволяє зробити вирішальний крок уперед — створити штучний розум, який би існував у віртуальному світі фондового ринку. Проаналізуємо можливість його створення.

Штучний розум — це система, яка є нейроподібною мережею в сукупності з механізмами функціонування та контурами мислення, що забезпечують її динаміку, самоорганізацію та інші властивості живого організму.

Багато вчених писали про створення штучного інтелекту. Основні ідеї висували українські академіки М. М. Амосов та В. М. Глушков. Поширюючи ці ідеї, Е. М. Куссуль та Я. І. Корчмарюк [3] пропонують людині особисте безсмертя через переселення інформації, що міститься в її мозку, на іншорідні носії. Розглянемо посилки створення штучного розуму.

В основу створення закладаються кілька стандартних моделей нейромереж: Маккалоха та Піттса, Розенблата, Хопфілда та Больцмана; модель на основі оберненого поширення [6]. Колись фантастичні, а тепер буденні моделі кібернетичних матриць пропонує наука сетлерика.

Фактично доведено виникнення атракторів [2], що означає продуктивність підходу до нейромереж з погляду гіпотези непе-

першого середовища, активного і дисипативного, яке знаходиться у невірноваженому стані.

На заваді створенню штучного розуму стоїть «центральна психофізіологічна проблема», яка полягає у віднаходженні механізму взаємозв'язку психічного та фізіологічного в діяльності мозку або механізмів функціонування та контурів мислення в системі [7]. Принципова можливість її розв'язання, на мій погляд, полягає у виявленні функціональної системи психічної діяльності, яка є тим інваріантом, що конкретизує такі «розмиті» психологічні поняття, як особистість, свідомість, душа, психіка [1, 5].

Американським інститутом екстропії, який декларує трансгуманістичну філософію екстропізму, проводиться опис моделі функціональної системи психічної діяльності [4]. За їх результатами на базі пакету NeuroWindows розробляється програмний варіант моделі.

Слід мовити про важкість та делікатність розв'язання центральної психофізіологічної проблеми. Вся суть у тому, що багато разів людству демонстрували, наскільки штучний інтелект може бути злим до людини. Підведемо під це психологічне підґрунтя. Людина сприймає будь-який механізм (в т. ч. комп'ютери та різні неймережі) на рівні живих істот, які вміло, рішуче, впевнено, холоднокровно діють за своїм алгоритмом. Цими ж словами позначають дії людини, яка хоче зробити щось недобре. Тобто люди бояться машин.

Зрештою, важливим є розуміння того, що коли людина робить добрі справи, то, згідно з психологічною теорією, її надсвідомість симптоматично впливає на цей процес, не даючи йому пройти впевнено та холоднокровно. Сама ж «холоднокровність» пов'язана з досить складними психічними процесами, навіть з боротьбою всередині психіки. Рішучість же машини у виконанні свого алгоритму можна порівняти з рішучістю каменя, що його зіштовхнули зі скелі і аж ніяк не з душевною боротьбою. Тому некоректно говорити, що штучний розум буде таким же прямолінійним, як машина. Доцільніше припустити, що за аналогією з розвитком людини штучний розум буде таким, яким ми його «виховаємо».

Тож ми визначили можливість створення штучного розуму. Перейдімо до центрального завдання — представлення фондового ринку як віртуального світу. Ми не будемо описувати механізми функціонування ринку, бо вони надто динамічні і необхідність їх опису виникне в момент навчання штучного розуму.

Головне — це показати основні, концептуальні істини, які необхідно засвоїти системі.

Основним напрямком досліджень автора в даній сфері є створення «Концепції істин» або «Моделі 18 рівнів», яка має забезпечити розвиток та навчання штучного розуму у віртуальному світі фондового ринку. Вона складається з 3 блоків по 6 рівнів у кожному.

Блок 1: «Задання «фундаментних» основ поведінки на фондовому ринку».

1. Чимало інвесторів ціле своє життя займаються купівлею-продажем цінних паперів. Їм приносить велику насолоду сам процес гри на біржі. Відчуття азарту розігріває кров. Вони стають настільки залежними від ринку, що той перетворюється на сенс життя. Та разом з глибоким відчуттям залежності прокидається ще більше відчуття — страх. Страх втратити все. І, як результат, під впливом страху породжується бажання все контролювати. Ці люди, назвемо їх творцями, отримують контроль над ринком і тому можуть змінювати його, впроваджувати щось нове, знищувати непотрібне. Можна навіть зробити припущення, що саме ці люди створили фондовий ринок, і, контролюючи його, тримаючи в руках важелі впливу, встановлюють правила його функціонування. Це найперше і головне, що має знати штучний розум.

2. На фондовому ринку гравці дотримуються правил, які були встановлені колись і сприймаються як належне. Під дотриманням цих правил розуміють саму можливість функціонування на ринку. Їх же недотримання асоціюється з розладом функціонування. Тож, з одного боку, не треба битися «головою об стінку», але з іншого — система не повинна сліпо дотримуватися цих правил, бо тоді творці можуть її просто знищити в силу того, що мають більший пріоритет. Система повинна бути не «твердою», а гнучкою. Бо тверду річ можна зламати, а гнучку — ні.

3. На певному етапі функціонування штучного розуму має постати така проблема: система працює «на всю», але інші системи є ефективнішими за неї. Тут штучний розум повинен сам зрозуміти те, до чого ми його підштовхуємо, — щоб бути кращим, необхідно вийти за рамки встановлених правил.

4. Найвідповідальніший рівень. Система під натиском повинна згенерувати модель звільнення від правила з тим, щоб надалі відтворити цей процес на інших правилах. Висловлюючись сучасними термінами моделювання, система має звільнитися від залежностей типу SIS (Simulacra in Simulation).

5. Штучний розум може сам генерувати найефективніші для певного моменту існування моделі поведінки. Що не веде до знищення — дозволено.

6. Незважаючи на звільнення від правил, штучний розум не може звільнитися від своєї природи і тому залишається вразливим.

Суть двох наступних блоків:

Блок 2: «Опис систем штучного розуму, які також діють на ринку» — штучний розум освоює технології конкурентної боротьби з іншими системами.

Блок 3: «Опис системи навчання» — штучний розум сам контролює своє функціонування.

Метою проходження всіх 18 рівнів, так само, як і метою розробки Штучного Розуму, є отримання цілком сформованої та абсолютно вільної, досконалої копії мислення людини, яка б максимально ефективно функціонувала на фондовому ринку.

Література

1. Анохин П. К. Принципиальные вопросы общей теории функциональных систем. Принципы системной организации функций. — М.: Наука, 1993. — 176 с.
2. Афраймович В. С. Внутренние бифуркации и кризисы аттракторов. Нелинейные волны. Структуры и бифуркации. — М.: Наука, 1987. — 284 с.
3. Галушкин А. И. Итоги развития теории многослойных нейронных сетей. — М.: Радио и связь, 1996. — 86 с.
4. Мор М. Принципы экстропизма // Компьютерра. — 1999. — 9 сентября. — № 35 (162). — С. 22—24.
5. Пратусевич Ю. М., Сербиненко М. В., Орбачевская Г. Н. Системный анализ процесса мышления. — М.: Медицина, 1999. — 258 с.
6. Ф. Уоссерман. Нейрокомпьютерная техника / Под ред. профессора А. И. Галушкина. — М.: Научный центр нейрокомпьютеров, 1998. — 364 с.
7. Ф. Уоссерман, Эделмен Дж., Маунткастл В. Разумный мозг: Кортикальная организация и селекция групп в теории высших функций головного мозга: Пер. с англ. — М.: Мир, 1991. — 432 с.

В. Ю. ПІКУС (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

ДО ПИТАННЯ ПРО ПЕНСІЙНУ РЕФОРМУ В УКРАЇНІ

Реформа пенсійної системи України, перехід до дворівневої системи пенсійного забезпечення неможливі без детального теоретичного аналізу та обґрунтування їх необхідності, інакше реформа може призвести до значних негативних наслідків. З'ясуванню сутності солідарної та накопичувальної систем і присвячена дана стаття.

Все суспільство протягом певного часу споживає те, що воно створює протягом цього часу — національний дохід. Створюють національний дохід лише ті, які працюють. За допомогою певного механізму він розподіляється між працюючими і непрацюючими. Світова практика знає два основні механізми пенсійного забезпечення — солідарну та накопичувальну пенсійні системи. У випадку *солідарної системи* пенсійного забезпечення таким механізмом розподілу виступає встановлений державою особливий податок з заробітної плати (чи з фонду оплати праці, чи з особистого доходу — конкретно це нас зараз не цікавить). Акумуляовані кошти певним чином розподіляються між непрацюючими з урахуванням їх попередніх трудових внесків. При *накопичувальній системі* пенсійного забезпечення працюючий протягом трудового життя відкладає кошти з заробітної плати на особливий рахунок у спеціальних фондах. Кошти багатьох таких працівників акумулюються і вкладаються на фінансовому ринку в різноманітні цінні папери. Після виходу на пенсію особа отримує кошти від накопичених за життя і інвестованих сум у вигляді відсотка — якщо вони позичені, у вигляді прибутку — якщо вони вкладені в статутні фонди підприємств і т. ін. Підсумуємо. Непрацюючі забезпечуються пенсією шляхом розподілу національного доходу. При солідарній системі механізмом розподілу виступає встановлений державою особливий податок на заробітну плату (доходи) працівників. При накопичувальній системі механізмом розподілу виступає відсоток, прибуток і т. ін.

Наведені міркування повністю відкидають головний аргумент прихильників запровадження накопичувальної системи пенсійного забезпечення, а саме: частка працюючого населення постійно зменшується і дуже скоро настане момент, коли працюючі будуть неспроможні утримувати непрацюючих. Цей аргумент просто не має сенсу. Яким би не був механізм розподілу, база розподілу — *національний дохід* — від цього *не збільшиться*.

Принциповою відмінністю цих систем є спрямування розподіленої частки національного доходу. При солідарній пенсійній системі переважна частина йде на споживання. При накопичувальній — на інвестиції. В західних країнах близько третини всіх кредитних ресурсів формується саме пенсійними фондами. І це — довгострокові кредитні ресурси, що позитивно впливають на розвиток економіки. В цьому плані в суспільному відтворенні накопичувальна

система має відчутні переваги над солідарною системою, причому переваги відносні (див. далі). Але для реалізації цих переваг мають існувати певні умови:

1) обсяги національного доходу мають бути такими, щоб було можливо спрямовувати певну його частку на заощадження і, відповідно, інвестиції. Тільки при досягненні економікою певного рівня розвитку виникають заощадження, які можуть бути спрямовані на інвестиції. Лише коли заробітна плата в економіці є достатньо високою, працівники зможуть відкладати собі щось на старість. Переваги накопичувальної системи *відносні* і проявляються тільки за достатньо високого рівня розвитку. Нині (принаймні ще кілька років тому) в економіці України відбувається проїдання національного багатства і накопичення боргу; середня по економіці заробітна плата, що, за даними держкомстату, наприкінці 2000 року становила понад 270 грн., є нижчою за прожитковий мінімум, який встановлено в обсязі понад 300 грн. В такому становищі про жодні заощадження з заробітної плати і, відповідно, інвестиції мови бути не може;

2) економічна стабільність і прогнозованість основних макроекономічних показників, що є основною умовою планування інвестицій. Враховуючи практично повну безвідповідальність високих посадових осіб за проведення економічної політики в країні, немає гарантій того, що акумульовані кошти не будуть знищені інфляцією, не будуть проїдатися, не будуть розкрадені і т. ін.

3) потрібен чіткий механізм перетворення заощаджень на інвестиції — фінансовий ринок. Він у нашій країні практично відсутній і запровадити його Указом Президента чи Постановою уряду неможливо. Економічні закони обійти неможливо. Їх можна лише враховувати.

Беручи до уваги наведені вище міркування, можна стверджувати, що нині запровадження накопичувальної системи пенсійного забезпечення є недоцільним.

Література

1. Квартальні передбачення // Дослідження економіки України. — 2001. — Січень.
2. *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег: Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1993. — 307 с.
3. Україна на роздоріжжі. Уроки з міжнародного досвіду економічних реформ: Пер. с англ. / За ред. Акселя Зіденберга і Лутца Хоффманна. — К.: Фенікс, 1998. — 577 с.

О. В. ПАВЛЕНКО, Т. С. ВАНЮТИНА (ф-т маркетингу, I курс)

ФІЛОСОФІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ САМОБУТНОСТІ

У сучасній науці, як правило, однією з характерних рис нації називають «... усвідомлення своєї єдності і відмінності від усіх інших подібних спільностей» [1; с. 58]. Воно завжди формується під впливом соціальних і політичних обставин, певних культурних факторів та служить відображенням національних інтересів у різних сферах міжнародних взаємодій.

Новіші історичні часи, особливо XVII й XVIII ст., були часами формування модерних націй. Ріст культурного надбання, історична доля окремих народів — усе це разом із племінним спорідненням сприяло відтворенню сучасних націй і національної самосвідомості.

Аналіз загальних цивілізаційних процесів свідчить про те, що в сучасному світі діють дві основні діалектично пов'язані тенденції розвитку, які значною мірою визначають його загальний характер. Одна з них полягає у зростанні єдності, цілісності людства, в утвердженні колективності як його органічної властивості. Друга — у створенні нових можливостей для прояву унікальності та індивідуальності людства, свідченням чого є, зокрема, процес національного самоутвердження народів. Зростає національна самосвідомість, що є важливим фактором у розвитку сучасного суспільства. Вона пов'язана з усвідомленням нацією своїх інтересів, особливостей, цілей, ідеалів, із загальною оцінкою свого становища у суспільстві в цілому.

Формування національної самосвідомості можливе через відродження національної культури, народної творчості, звичаїв, традицій, які завжди були самобутніми. Сучасні нації повинні себе збагачувати всіма досягненнями культури в цілому. Лише тоді вони зможуть піднести свої народи до такого рівня досягнення матеріальної і духовної культури, що їхня національна гідність стане явною і безперечною для всіх.

Відродження нації — це формування її духовності, державності та її основ економічного добробуту. А відродження України має відбуватися через створення умов для самореалізації людини, досягнення нею свого духовного потенціалу і застосування його для суспільно корисних та власних цілей.

Корінні зміни відбуваються нині в українській філософії. Вкрай необхідна суверенність філософії. Загроза цьому походить не лише з боку політичного фактора, а й з боку релігії та науки. Філософію України впродовж довгих десятиліть намагалися зробити служницею ідеології. Також на національний характер української філософії впливають соціально-психологічні риси українського народу. Українська філософія — це філософія «душі і серця».

В даний період особливості українського філософствування обумовлені відродженням національної культури і самосвідомості. Це знаходить своє виявлення в тому, яке місце в духовному розвитку українського інтелекту займає національна ідея. Її поява пов'язана з відчуженням протягом тривалого часу української культури, мови, звичаїв, традицій, особливостей філософствування. Тому подальший розвиток духовності, а разом з нею і філософської ідеї, тісно пов'язаний з національною ідеєю, яка в своєму розвитку проходить три основні етапи:

1. «Академічний» — дослідницький етап, коли певна національна спільнота виокремлюється етнографами, мовознавцями, фольклористами як об'єкт наукового інтересу.

2. Просвітницько-патріотичний — на цьому етапі національна свідомість як усвідомлення своєї окремішності вноситься інтелігенцією — «піонерами національної ідеї» — вглиб етнічного масиву. Так от, становлення національної ідеї відбувається десь на переході між цими двома періодами.

3. На цьому етапі відбувається перехід до царини політичних реалій і розгортається масовий рух за політичне самовизначення. Це період XIX і XX століть, коли політична, філософська, ідеологічна й соціальна думки істотно змінюються.

Поняття національної ідеї прямо виводить нас на проблему українського менталітету. Ментальність відображається у масовій свідомості, національному характері, суспільній думці, в духовному житті. Особливості української ментальності:

1) зосередженість особи на фактах і проблемах внутрішнього особисто-індивідуального світу;

2) сентименталізм, чутливість, любов до природи, пісенний фольклор, обрядовість, естетизм, культуротворчість;

3) перевага емоційного, почуттєвого над волею та меркантильним, перевага морального буття над раціональним.

Перед нами стоять важливі завдання: національне виховання, вироблення національної ідеології, упорядкування громадсько-політичного життя та багато інших. Нам потрібно збудити творчий потенціал життєвої активності нації, консолідувати її на досягнення бажаних змін в усіх сферах суспільного життя, потрібна ефективна державно-громадська культурна політика, підтримка меценатів і спонсорів культурно-освітніх установ, талановитих митців, юних талантів, створення умов для процвітання нових видів мистецтва, культур усіх національностей, які проживають в Україні, збереження їх самобутності, а також формування історичної свідомості народу.

На сьогодні ми не маємо справжнього виробленого типу української людини. Мусимо такий тип нової людини створити, виховати.

На сучасному етапі соціально-політичних трансформацій Україні потрібна нова ідеологія, яка б мала змогу забезпечити розквіт і консолідацію українського суспільства на принципах правової держави, громадянського суспільства, етнічної злагоди, високої політичної і духовної культури.

Література

1. Бромлей Ю. В. Очерки теории этноса. — М., 1983. — 58 с.
2. Шаповал В. Н. Украинская философия: критерии национальной идентичности // Розбудова держави. — 1997. — № 10. — С. 74—83.
3. Додонов Р. О. Соціально-філософський аналіз процесу формування та функціонування етноментальності: Автореф. — К., 1999. — 36 с.

В. В. ПАВЛЕНКО (обліково-економічний ф-т, IV курс)

АНАЛІТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ТОВАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ У ВІДПОВІДНОСТІ ДО ВИМОГ СИСТЕМИ МСБО

Введення нових П(С)БО в Україні викликало багато нових питань не лише в бухгалтерів, а й в аналітиків, які можуть проводити аналіз лише за наявності достатньо повної і достовірної інформації. Реформування зачіпає практично всю інформаційну базу і вимагає в тій чи іншій мірі зміни підходів не лише до складання аналітичних таблиць, а й певного вдосконалення

методики аналізу. Однією з найсуттєвіших відмінностей «нового» бухгалтерського обліку порівняно зі «старим» є формування собівартості продукції. Зменшення суми витрат на виробництво продукції забезпечує підприємству конкурентоспроможність на ринку, зростання прибутку та рентабельності виробленої продукції. Тому аналіз собівартості продукції, пошук резервів подальшої економії усіх витрат на виробництво та реалізацію продукції являє собою один із обов'язкових напрямків економічного аналізу діяльності підприємства.

Об'єктами аналізу собівартості продукції є такі показники: витрати на 1 грн. товарної продукції; виробнича собівартість; повна собівартість товарної продукції; собівартість окремих виробів; окремі статті витрат. У сучасних умовах питання собівартості продукції регулює П(С)БО 16 «Витрати», введення якого практично відмінило всі типові положення з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції, що діяли раніше. Більшість норм і понять, визначених національними стандартами, запозичені в іноземних колег, а західному обліку, як відомо, суворі директиви і накази не притаманні. Тому в зв'язку з цим у новому обліку з'являється чимало невизначених моментів, які дали свободу вибору, але одночасно створили й певну плутанину в головах українських бухгалтерів, які звикли оперувати чіткими критеріями. П(С)БО 16 надає підприємствам право самостійно вирішувати, яким чином повинна калькулюватися їх собівартість. Так, пункт 11 даного стандарту говорить, що: «Перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) установлюється підприємством». Тепер аналітик має вибрати, яку собівартість використовувати для розрахунків — повну чи виробничу. П(С)БО 16 не обумовлює поняття повної собівартості і дає визначення лише виробничої собівартості та собівартості реалізованої продукції.

Окремо виділяються витрати, що не входять до собівартості реалізованої продукції. До них належать адміністративні витрати, витрати на збут, які називалися раніше позавиробничими витратами, та інші операційні витрати. Ці витрати займають певну частку в загальній сумі витрат і відносяться відразу на фінансовий результат та не підлягають розподілу між окремими видами продукції. Тому спеціаліст під час проведення дослідження має здійснювати розрахунки та аналіз окремо по виробничій собівартості, собівартості реалізованої продукції й не випускати з зони своєї уваги адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати. Останні три показники витрат є витратами періоду, і їх аналіз можна проводити за окремими складовими елементами, дані про які можна взяти з системи внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, яка є на підприємстві.

Заслугує на увагу аналітика та система розподілу операційних витрат, яка повністю враховує принципові підходи, що склалися в країнах з ринковою економікою в системі калькулювання неповних витрат. Прямі витрати виробництва відносяться на собівартість виробів за прямою ознакою й утворюють одноелементні статті. Розподілу підлягають саме непрямі витрати, що попередньо групуються в кошторис по кожній статті. Вони утворюють комплексні статті витрат, які після розподілу за певною ознакою включаються до собівартості виробів пропорційно. Відповідно до нової практики до таких непрямих витрат відносяться загальновиробничі витрати. Згідно з П(С)БО 16 вони поділяються на постійні та змінні.

Тож можна зробити певні узагальнення щодо змін, які відбулися в аналізі із запровадженням міжнародних стандартів. Так, по-перше, розширилась інформаційна база для аналізу. Аналітик для свого дослідження може використовувати не лише дані внутрішньої звітності підприємства, а й зовнішньої. Це дозволяє дати об'єктивну оцінку досягнутому рівню собівартості продукції в цілому, окремих виробів, прийняти оперативні управлінські рішення з формування асортименту, структури продукції, що випускається, отримати базу для встановлення ціни, визначити фактори, що впливають на собівартість, обчислити резерви її зниження.

Тепер аналітик має змогу самостійно вирішувати питання щодо аналітичного дослідження виробничої собівартості, окремо розглядати адміністративні витрати та витрати на збут, проводити дослідження загалом по повній собівартості. Також він має змогу визначитися, яку собівартість (виробничу чи повну) брати для розрахунку показника витрат на 1 грн. товарної продукції. В зв'язку з розподілом витрат на постійні та змінні, а постійних на розподілені та нерозподілені, можна проводити дослідження цих витрат без їх віднесення на конкретний об'єкт обліку. Так, наприклад, у ході аналізу можна дослідити окремо постійні витрати, визначити їх склад та чинники, які мають на них вплив, порівняти ці витрати за кілька періодів. Аналогічне дослідження можна провести по змінних витратах, а також по витратах на збут та адміністративних.

Отже, аналіз собівартості продукції є важливою складовою системи аналізу. Із введенням нових П(С)БО відбулися певні якісні зміни, які дали дослідникам можливість більшого вибору способів проведення аналітичних робіт, себто й розширення спектру резервів

зниження собівартості. Дотримання всіх нововведень є передумовою до проведення більш якісного та об'єктивного аналізу, а також до підвищення ефективності управлінських рішень.

Література

1. *Івахненко В. М.* Економічний аналіз: Навч. посібник. — К., 2000. — 208 с.
2. *Іващенко В. І., Болух М. А.* Економічний аналіз господарської діяльності. — К., 1999. — 204 с.
3. *Коробов М. Я.* Фінансово-економічний аналіз діяльності: Навч. посібник. — К.: Знання, 2000. — 350 с.

О. М. ПОРУБЕНСЬКИЙ (юридичний ф-т, II курс)

ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ КОНТРАКТНОЇ СИСТЕМИ НАЙМУ ПРАЦІВНИКІВ

Перехід України до ринкової економіки зажадав адекватного регулювання трудових відносин, нового підходу до підбору і розміщення працівників у галузях економіки.

У цей час регулювання правовідносин, що складаються на ринку праці, здійснюється за допомогою трудового договору і контракту як його особливої форми. При цьому трудовий контракт на відміну від звичайного трудового договору розширив можливості індивідуально-договірної регулювання. Контрактна система найму працівників вельми актуальна й популярна серед роботодавців, однак у чинному законодавстві, що регулює контрактну форму трудового договору, є ряд прогалин.

По-перше, у відповідності з ч. 3 ст. 21 КЗпП України контракт визначається як терміновий трудовий договір, що укладається в письмовій формі. Орієнтація на терміновий характер трудових відносин виявилася зручною і цілком прийнятною для роботодавців, внаслідок чого на практиці набули широкого поширення термінові трудові договори при відсутності достатніх для цього законних підстав.

На даний час терміновий трудовий договір може укладатися лише у випадках, коли трудові відносини не можуть бути встановлені на невизначений термін з урахуванням характеру майбутньої роботи чи умов її виконання або інтересів працівника, а також в інших випадках, передбачених законодавчими актами (ч. 2 ст. 23 КЗпП).

Наведені випадки безумовно спрямовані на обмеження свавілля, а також зловживання роботодавців у зв'язку з терміновим характером трудових відносин. Проте потрібно наголосити, що вказані правові норми сформульовані у загальному вигляді, не конкретизовані і не виключають можливості їх обходу на практиці за допомогою довільного тлумачення.

Усуненню названих прогалин у чинному законодавстві про працю могло б сприяти прийняття правової норми, що зобов'язує роботодавця при укладанні контракту вказати, з якої причини він є терміновим.

По-друге, необхідно зазначити, що при укладанні контракту сторони мають право на свій розсуд встановлювати умови його розірвання, в тому числі дострокового. Це означає, що контракт може бути розірваний як на підставах, передбачених законом, так і на підставах, визначених його сторонами. По суті мова йде про те, що закон надав право роботодавцям самостійно визначати підстави та порядок звільнення працівників. Крім того, контракт дозволяє працедавцеві свавільно розправлятися з негодними працівниками як до закінчення терміну його дії, так і після закінчення терміну чинності договору.

Розірвання контракту на підставах, визначених його сторонами, вносить повну невизначеність по цих наслідках. У цьому значенні п. 8 ст. 36 КЗпП (підстави, передбачені контрактом) є надуманим: дана норма безлика, аморфна і за своїм змістом нікому не зрозуміла. На мій погляд, розірвання будь-якого трудового договору, в тому числі і контракту, може мати місце лише на підставах, передбачених законодавством.

Широке впровадження контрактної форми трудової угоди висвітило цілу низку інших проблем, що стосуються передусім сфери її застосування і кола осіб, якими вона може укладатися.

Застосування контракту протягом тривалого періоду визначалося численними нормативними актами, серед яких домінували не закони, а підзаконні акти, включаючи постанови Кабінету Міністрів. Саме уряд України на початку 90-х років ініціював перехід на контрактну систему найму.

Найм за контрактом забезпечив чималу свободу в регулюванні трудових відносин працедавцям за рахунок зниження і звуження гарантій трудових прав працівників. Їх порушення в Україні обчислюються сотнями тисяч, що зумовлено масовим впровадженням контрактної системи з охопленням більшості працівників.

Тим часом основні завдання законодавства про працю полягають у тому, щоб захистити трудові права і законні інтереси громадян. Реальне забезпечення виконання цих завдань на практиці можливе на базі ефективного використання ч. 3 ст. 21 КЗпП України в її новій редакції, у відповідності до якої тепер сфера застосування контракту визначається лише законами України.

Враховуючи нові вимоги законодавців, слід визнати нечинними всі підзаконні акти з питань правого врегулювання контрактної системи найму, раніше прийняті Кабінетом Міністрів, міністерствами й відомствами.

До числа неврегульованих проблем належить коло суб'єктів, з якими може укладатися контракт, але в законодавстві годі знайти чіткі положення відносно кола осіб — учасників контрактної форми трудового договору.

Лише чітке законодавче врегулювання даної проблеми є надійним засобом проти можливих зловживань з боку роботодавців і ефективним засобом захисту трудових прав і законних інтересів громадян. Чинні нормативно-правові акти виділяють такі категорії працівників, з якими укладається контракт:

1) керівники підприємств усіх форм власності і організаційно-правових форм (ст. 16 Закону «Про підприємства»), а також керівники навчальних закладів і професорсько-викладацький склад вищих шкіл, педагогічні працівники загальноосвітніх шкіл і інших установ освіти (ст. 49 Закону «Про освіту»);

2) наукові працівники науково-дослідних установ (Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність»);

3) творчі працівники телерадіокомпаній і засобів масової інформації, кіностудій і театрів;

4) державні службовці;

5) тренери і професійні спортсмени;

6) особи, які працюють на забруднених територіях Чорнобильської зони, вільних (спеціальних) економічних зон.

У згаданих нормативно-правових актах простежується тенденція обмеження сфери застосування контрактної системи найму, але часто відсутній перелік працівників, трудові відносини з якими оформляються за допомогою контракту.

На практиці на жаль, допускаються факти порушення законів, що регулюють контрактну форму трудового договору.

Підбиваючи підсумки вищевикладеного, можна сформулювати деякі висновки і пропозиції:

1. Досвід використання контрактної форми трудового договору засвідчив його низьку ефективність у регулюванні відносин на сучасному етапі. Запровадження в практику правотворчості і правозастосування контракту не виправдало себе, оскільки це спричинило масове порушення трудових прав працівників.

2. Орієнтація контракту тільки на його терміновість спотворила порядок прийняття на роботу за трудовим договором, тим самим надавши роботодавцям необмежену можливість у регулюванні трудових правовідносин.

3. Разом з тим, необхідно особливо наголосити, що нова редакція ч. 3 ст. 21 КЗпП, що обмежує сферу застосування контракту виключно законами України, дещо розширює гарантії трудових прав працівників і дає підстави вважати, що численні підзаконні акти про впровадження контрактної системи найму втратили силу.

З метою усунення порушення трудових прав працівників, які набули масового характеру в період економічної кризи, є доцільним здійснити такі заходи:

✓ Розробити спеціальний закон, у якому мають бути чітко сформульовані розділи, що стосуються висновку, зміни і припинення дії контракту, його змісту, сфери дії і гарантій.

✓ Закон повинен містити зрозумілі і прозорі механізми його реалізації.

✓ Бажано до його прийняття доповнити ч. 3 ст. 21 КЗпП переліком працівників, з якими допускається укладення контрактної форми трудового договору, а також правовою нормою, що допускає можливість укладання контракту на невизначений термін.

✓ Необхідно посилити контроль за суворим дотриманням чинного законодавства про працю з боку Міністерства праці та соціальної політики, а також органів прокуратури.

З урахуванням викладеного, вважаю, що реалізація запропонованих заходів сприятиме, з одного боку, вдосконаленню трудового законодавства, з іншого — поліпшенню практики правозастосування і усуненню порушень трудових прав працівників.

Література

1. Прокопенко В. І. Трудове право України: Підручник. — 2-ге вид., стереотип. — Х.: Консум, 2000. — 480 с.

2. Інформація Мінпраці та соціальної політики України «Про застосування контрактної форми трудового договору» // Людина і праця. — 1994. — № 5. — С. 12—16.
3. Україна. Закони. Закони про працю. — К., 2000. — 118 с.

А. О. ПРИЛИПКО (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, IV курс)

ФУНКЦІЯ РОЗПОДІЛУ БАГАТСТВА У СУСПІЛЬСТВІ

Питання розподілу багатства у суспільстві вже давно цікавить багатьох людей у всьому світі — як економістів, так і представників інших спеціальностей. Це, справді, дуже цікаве питання, особливо, якщо зауважити, що багатство завжди розподілялося в світі нерівномірно. П'ята частина населення світу в своєму повсякденному житті потерпає від бідності, і в найближчому майбутньому не передбачаються зміни на краще.

Розгляд даного питання є вельми актуальним, враховуючи те, що останнім часом зусилля всього світу, зокрема міжнародних організацій, спрямовуються на боротьбу з бідністю.

У цій роботі за допомогою математичних засобів спробуємо показати, як здійснюється розподіл багатства у суспільстві, а також — реальну картину розподілу багатства в сучасному світі.

Розглянемо функцію $d(z)$, яка говорить, що z -та частина найбідніших людей суспільства володіє $d(z)$ -ю частиною всього суспільного багатства.

Розглянемо приклад: нехай $d(z) = z^2$. Тоді $d(1/5) = 1/25$, $d(1/2) = 1/4$, тобто п'ята частина найбідніших людей суспільства володіє лише четвертою частиною всього багатства і т. д. Знаючи функцію $d(z)$, можна знайти функцію $w(t)$ — таку частину цілого багатства суспільства має t -та частина найбагатших людей. Тоді $w(t) = 1 - d(1 - t)$. Зокрема для функції з наведеного прикладу отримуємо: $w(t) = 1 - (1 - t)^2 = t(2 - t)$. В такому разі $w(1/10) = 1/10(2 - 1/10) = 0,19$, а, отже, десята частина найбагатших людей суспільства володіє 19% всього багатства.

Слід зауважити, що функції $d(z)$ та $w(t)$ дають уявлення не про абсолютне багатство суспільства, а лише про розподіл його серед цього суспільства.

Отже, як уже зазначалося, рівного розподілу багатства в суспільстві ніколи не існувало. І про це свідчать реальні дані. Так, 43 країни з низьким доходом, населення яких становить 57,9% від усього населення світу, володіє лише 4,8% світових доходів. 61 країна з доходом, нижчим і вищим за середній, з населенням 26,7% від світового, наділене 23,0% доходів. 24 держави з високим доходом, де проживає 15,4% населення планети, користується 72,2% світових доходів.

Наведені дані яскраво свідчать про розшарування серед світового суспільства. Аналогічна картина спостерігається і всередині багатьох окремо взятих країн, особливо тих, які нещодавно стали на шлях свого розвитку. Але там різниця між найбіднішими та найбагатшими ще більш вражаюча. У цих країнах майже не існує середнього класу. До таких країн, на жаль, належить і Україна, в якій 10% найбагатших мають дохід, що в десятки разів перевищує дохід 10% найбіднішої частини населення. Це є справжньою проблемою для нашого суспільства, яке не можна назвати здоровим. Розв'язання цієї проблеми покладене на наступні покоління.

Є ще один цікавий аспект. Згідно з моделлю Ліндера, країни з високими доходами на особу потребують споживчих товарів високої якості та складних товарів промислового призначення, тоді як країни з низьким доходом на особу потребують споживчих товарів першої необхідності низької якості та менш складних товарів промислового призначення. Себто відмінності в доходах на особу є потенційною перешкодою для торгівлі.

З усього наведеного видно, до чого може призвести бідність країни. Лише багата держава може бути конкурентною в глобальному світовому господарстві. Але такого ніколи не буде, що б усі країни були багаті, навпаки, розрив між багатими і бідними країнами останніми роками стає дедалі більшим. І багата країна ніколи не дозволить бідній країні стати конкурентом для неї. Тому таким країнам не варто очікувати на допомогу, а слід намагатися власними силами переборювати труднощі, і, використовуючи свої відносні переваги, ставати більш конкурентними і могутніми, щоб не опинитися на узбіччі розвитку світової економіки. Все це стосується й України.

1. *Малыхин В. И.* Математическое моделирование экономики: Учебн. практ. пособие. — М.: Из-во УРАО, 1998. — 160 с.

2. *Мировая экономика. Экономика зарубежных стран: Учебник / Под ред. д-ра экон. наук, проф В. П. Колесова и д-ра экон. наук, проф. М. Н. Осьмовой.* — М.: Флинта: Московский психолого-социальный институт, 2000. — 480 с.

3. *Френклин Р. Рут, Антон Філіпенко.* Міжнародна торгівля та інвестиції: Пер. з англ. — К.: Основи, 1998. — 743 с.

Л. В. РОТАР (ф-т економіки та управління, I курс)

ФОРМУВАННЯ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

Проблема формування ринкової інфраструктури є надзвичайно актуальною для країн з перехідною економікою, в тому числі для України.

Значення проблеми в тому, що ринкова поведінка економічних суб'єктів (агентів) має спиратися насамперед на ринкові інститути. Оскільки в будь-якій економічній системі їхня поведінка «задається» так званими правилами гри, які детермінують характер дій суб'єктів. Відтак можна говорити, що інституціональна трансформація первинна в перехідній економіці по відношенню до інших аспектів ринкової реформації.

Взагалі, інституціональна трансформація в перехідний період — це процес формування, розвитку та зміцнення ринкових правил економічної поведінки і ринкових організацій та заміна ними старих правил, притаманних командно-адміністративній системі [4, с. 706]. Але, оскільки між економістами-теоретиками триває дискусія, що таке «інститути», то потрібно виходити з тієї концептуальної посилки, що до них належать не лише правила економічної діяльності (система законів та інші нормативні акти, трансформація власності, розвиток малого і середнього бізнесу тощо), а й організації (установи — банки, біржі тощо).

Водночас недостатня розробленість проблеми ринкової інфраструктури в економічній науці створює чималі труднощі і для господарської практики, оскільки вона ще й досі позбавлена системи обґрунтованих рекомендацій щодо створення адекватної умовам України інфраструктури, яка б враховувала як світовий досвід, так і наші національні особливості.

Як відомо, ринкова інфраструктура — це сукупність елементів, які забезпечують безперерйне багаторівневе і раціональне функціонування господарських взаємозв'язків, взаємодію різноманітних суб'єктів ринкової економіки та узгоджують товарно-грошові відносини [2, с. 37]. Тобто тут ідеться про багаторівневе функціонування національної ринкової інфраструктури, про макро- та мікрорівні. У наведеному визначенні виділено дві головні функції інфраструктури ринкового типу, які зумовлені природою економіки даного типу: а) забезпечення безперерйного функціонування господарських взаємозв'язків та взаємодії суб'єктів ринкової економіки; б) регулювання руху товарно-грошових потоків.

Слід враховувати, що розвинутій ринковій економіці притаманна відповідна мережа інститутів. Їх можна розділити на дві групи — інститути загального призначення і спеціальні інститути. Діяльність інститутів загального призначення орієнтується на переважну взаємодію або з товарами, або з грошовими потоками.

В цілому інституціональна складова утворює найважливіший елемент ринкової інфраструктури, що найрельєфніше виражає її сутність. Інституціональний елемент більшою мірою підпадає під пасивну функцію ринкової інфраструктури, виступаючи як її матеріальний носій.

Другим елементом сучасної ринкової інфраструктури є інформаційні мережі і потоки, а також інститути, що їх забезпечують (включаючи засоби масової інформації, мережу Internet, інформаційний та рекламний бізнес), завдяки яким вона може існувати як єдине ціле. Саме єдність інституціональної та інформаційної складових утворює так званий внутрішній зміст ринкової інфраструктури.

Інформаційна складова виконує важливу роль — забезпечує зв'язок ринкової інфраструктури з зовнішнім середовищем, яким для неї є решта економічної системи. Проте інформація йде не тільки з ринкової інфраструктури назовні, а й повертається назад, в інститути ринкової інфраструктури. Триває безперервний обмін інформацією між підсистемами.

Третій елемент сучасної ринкової інфраструктури — чинне законодавство, яке регулює функціонування ринкової економіки і регламентує як діяльність інститутів, так і поведінку суб'єктів господарювання взагалі. Таким чином, внутрішній зміст ринкової інфраструктури доповнюється її зовнішнім змістом — нормоутворенням.

Слід наголосити, що всі три попередні елементи мають «неживий характер», оскільки позбавлені людської основи. І якщо такою характеристикою ринкової інфраструктури обмежитися, то проблему створення її в перехідній економіці можна розв'язати досить просто: потрібно лише «пересадити» на наш ґрунт інститути, інформаційні мережі та законодавчі норми. А результати будуть принципово інші, ніж свого часу вони були при становленні відповідних елементів у розвинутих країнах. Що ми часто і мали на практиці. Причиною цього є ігнорування цілком реального четвертого елемента ринкової інфраструктури — рівня ринкового мислення й поведінки населення, його готовності дотримуватися правил і закономірностей функціонування ринку. Це той самий суб'єктивний елемент ринкової інфраструктури, ігнорування якого призводить до небажаних наслідків для ринкових перетворень у перехідних економічних системах, до яких належить і економічна система України.

Отже, розглядаючи зміст ринкової інфраструктури, правомірно виділяти чотири складові: інституціональну, інформаційну, нормоутворюючу і ментальну, які пронизують взаємно одна одну і у своїй сукупності характеризують як внутрішній зміст інфраструктури, так і її зовнішні форми прояву.

Література

1. Гомельська Н. Роль інфраструктури у ринкових перетвореннях економіки // Вісник Тернопільської академії народного господарства. — 2000. — № 7. — С. 39—41.
2. Грищенко А., Соболев В. Ринкова інфраструктура: суть, функції, будова // Економіка України. — 1998. — № 4. — С. 35—44.
3. Гутник В. Рыночные институты и трансформация российской экономики // Мировая экономика и международные отношения. — 1995. — № 7. — С. 50—64.
4. Соболев В. Информация и переходная инфраструктура // Бизнес информ. — 1999. — № 3—4. — С. 36—40.

Л. Г. РОТНИХ (ф-т маркетингу, IV курс)

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

Система соціального партнерства в Україні тільки-но започатковується. Основні її елементи будуються з урахуванням досвіду країн з розвинутою ринковою економікою, Конвенцій та Рекомендацій Міжнародної організації праці.

На мою думку, створення сучасної системи соціального партнерства в Україні — це завдання не одного-двох років. У ФРН, наприклад, основні елементи системи соціального партнерства склалися протягом 10—15 років.

Є цілий ряд причин як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру, що стримують реалізацію принципів трипартизму в Україні.

По-перше, не завершився розподіл ролей і відповідальності основних соціальних сил суспільства за визначення та реалізацію соціально-економічної політики. Рівень одержавлення продуктивних сил залишається вельми високим, і за таких умов уряд змушений виступати як виразник інтересів держави, підприємців і трудящих.

Повільно триває створення організацій, які мали б представляти інтереси власників і виступати рівноправними партнерами у переговорах з профспілками та державними органами влади. Недостатньо згуртованим є профспілковий рух, що заважає гідно представляти інтереси найманих працівників на національному рівні. Основні учасники соціально-трудова відносин в Україні щойно починають консолідуватися.

По-друге, значна частина керівників державних підприємств та профспілкових функціонерів ще й досі вбачає в чинній системі трудових відносин цілком прийнятну модель, яку не варто руйнувати.

По-третє, повільна реалізація економічних реформ, надмірна політизація суспільства, недовіра населення до дій законодавчої і виконавчої влад штовхають до соціального протистояння, розв'язання наявних проблем крайніми заходами — страйками.

Прискорення роздержавлення власності сприятиме створенню в Україні добре організованих об'єднань, що представлятимуть інтереси власників і найманих працівників. Я

вважаю, що саме таким об'єднанням має належати пріоритет у розгляді, погодженні та розв'язанні соціально-трудоових проблем.

Держава в особі законодавчої та виконавчої влад має зосередити зусилля на вдосконаленні правових актів, формуванні систем єдиних соціальних норм і гарантій, створенні сприятливого фінансово-економічного середовища, регулюванні відносин між соціальними партнерами.

Ефективність системи соціального партнерства в регулюванні процесів на ринку праці значною мірою залежить від можливості забезпечити єдність відповідальності за реалізацію досягнутих суб'єктами партнерства домовленостей. Орієнтуючись на досвід країн з розвинутою ринковою економікою, важливо досягти того, щоб, по-перше, рішення вищого рівня колективних угод були обов'язковими для нижчих, а по-друге, після укладення угоди жодна зі сторін не має права змінити їх в бік погіршення становища найманих працівників чи поставити в невідгідні умови роботодавців.

Вважаю, що подальший розвиток системи соціального партнерства в Україні потребує прискореного вирішення таких питань.

По-перше, закріплення принципів та механізму соціального партнерства в Конституції України, а також у законах про профспілки, підприємництво, розгляд колективних трудових спорів (конфліктів).

По-друге, поступової передачі від урядових структур до об'єднань підприємців обов'язків захисту прав власників.

По-третє, приведення чинного трудового законодавства у відповідність з вимогами міжнародних пактів, конвенцій та рекомендацій Міжнародної організації праці.

По-четверте, ратифікацію Україною Конвенції МОП №143 «Про представництво трудящих» та Конвенції № 135 «Про захист прав представників трудящих на підприємстві».

По-п'яте, ретельне опрацювання механізму проведення колективних переговорів як на рівні підприємств, так і особливо на галузевому та національному рівнях шляхом розробки та впровадження відповідних процедур та інших типових управлінських рішень.

По-шосте, запровадження статистичної звітності про стан виконання генеральної і галузевої угод у межах вимог конвенцій та рекомендацій Міжнародної організації праці.

Доречною є організація систематичного вивчення закордонного досвіду соціального партнерства, щоб краще надбання світової практики поступово втілювати в Україні. Важливим у зв'язку з цим кроком має бути відкриття в Києві відділення Міжнародного бюро праці.

Література

1. Біляцький С., Хахлюк А. Світовий досвід регулювання трудових відносин (на прикладі США) // Україна: аспекти праці. — 1997. — № 3—4. — С. 15—21.
2. Данюк В., Колот А. Світовий досвід соціального партнерства // Підтекст. — 1998. — № 26 (96). — С. 29—36.
3. Новіков В. Зарубіжний досвід соціального партнерства // Україна: аспекти праці. — 1998. — № 1. — С. 32—43.
4. Соціальне партнерство на ринку праці України / Ю. С. Маршавін (кер. авт. кол.), С. В. Бакуменко, В. М. Данюк, О. С. Зінченко, А. М. Колот, Н. В. Мартиненко: Навч. посібник. — К., Тасіс, 1998. — 360 с.

С. І. САМКО (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, I курс)

ФЕНОМЕН УКРАЇНСЬКОЇ ОЛІГАРХІЇ

У деяких постсоціалістичних країнах відбувається процес первісного нагромадження капіталу. Його особливістю є те, що методи, на яких він ґрунтується, відрізняються від класичних (використання ресурсів колоній, експлуатація земель тощо). Приватизація перетворилася на «прихватування», коли спритні «ділки» скуповують за безцінь майно державних підприємств, сертифікати у населення, отримують податкові пільги і дотації від держави, створюють фіктивні трастові та інвестиційні компанії. Все це призвело до глибокої деформації економічних відносин:

— тотальна «тінізація» економіки, в основі якої — аномальна податкова система й адміністративне свавілля;

— розмивання граней між легальним і нелегальним секторами економіки, що змушує суб'єкта підприємницької діяльності діяти поза законом, пристосовуючись до об'єктивних реалій життя;

— домінування неформальних приватно-кулуарних, корпоративних відносин над вимогами закону;

— суттєва криміналізація суспільного життя;

— брак суспільних можливостей протистояти свавіллю держапарату й організованій злочинності.

Виникла нова система, яку О.Турчинов [4] називає *олігархофренією* і визначає її як необмежену політичну й економічну владу вузького кола людей, що не відповідає їхньому суспільно-політичному статусу. Термін «український олігарх» сприймається не всіма українськими політологами та журналістами і викликає гострі суперечки з приводу того, кого ж можна таким вважати [1, 3]. Проте очевидно, що існує певна група людей, яка отримала доступ до державних ресурсів, створивши таким чином *кланово-корпоративні* чи *номенклатурно-корпоративні групи*, структура яких умовно має такий вигляд [2]:

1) рядові працівники підприємств та організацій, що входять до складу групи;

2) адміністрація підприємств та організацій, яка впливає на рядових працівників не лише суто економічними методами (як-от регулювання розміру заробітної плати), а й іншими, близькими до кримінальних, способами (погрози, тиск або ж, навпаки, надання можливості «заробляти» на робочому місці, звичайно, з відрахуванням певного відсотка «нагору»);

3) холдинг, чималий банк, корпорація, на чолі яких стоять справжні господарі групи — екс-номенклатурники, партпрацівники і комсомольські лідери, мафія, значно рідше професіонали-господарники, які вийшли «з низів»;

4) 4-й рівень становлять корумповані елементи, які лобіюють інтереси групи в законодавчих, виконавчих, судових органах державної влади, а також засоби масової інформації, що є сильним ресурсом у боротьбі із суперником шляхом формування негативної суспільної думки про нього і позитивної — про себе.

Поглиблення взаємозв'язків між бюрократичним апаратом, суб'єктами підприємницької діяльності та кримінальними структурами призвело до утворення *адміністративно-економічних груп (АЕГ)*. У центрі формування та росту АЕГ перебували чиновники середньої ланки або різного роду працівники торгівлі, що пов'язали з ними свій бізнес, а також «цеховики-підпільники», які легалізувалися в період горбачовської перебудови. Вони ніколи не жили в умовах нормального конкурентного середовища, не формували цивілізованих правил гри і не мають жодного поняття про бізнес-етику. Особливу ж небезпеку викликають навіть не зазначені вище фактори, а те, що ці люди отримали прямий і нічим не обмежений доступ до можливостей прийняття й реалізації рішень державного значення.

Внаслідок монопольного впливу олігархів на всі сторони суспільного життя в Україні зникли передумови нормального розвитку. Політичні ігри, що їх ведуть олігархи виключно в приватних інтересах, призводять до постійного розподілу адміністративного й силового впливів. Ця боротьба має не економічний, а силовий характер (використання адміністративних важелів, податкових, правоохоронних і кримінальних структур).

У цивілізованих країнах бюрократи, підприємці і політики існують в єдиній системі взаємопідлеглості й взаємозалежності. Політика впливає на бюрократію законодавчо, але залежить від підприємців фінансово. Підприємці ж у свою чергу хоч і не підпадають під прямий вплив політики, проте залежать від бюрократії, яка спроможна через певні санкції регулювати їхню діяльність. У нас ці три компоненти злиті в одне ціле. Великий бізнес не може існувати без обстоювання особистих політичних інтересів, і водночас не можна бути політиком, не маючи доступу до значних фінансових ресурсів.

Так що ж робити в цій ситуації? Для подолання наявної кризи і викорінення її першопричини — олігархофренії — необхідно:

— здійснити детінізацію й легалізацію економіки;

— провести грошову приватизацію із залученням іноземного капіталу;

— провести демонополізацію економіки і забезпечити добросовісну конкуренцію;

— збільшити діапазон дії адміністративної реформи, сформувавши нову кадрову політику;

— шляхом податкової реформи розвантажити економічну діяльність суб'єктів підприємництва.

Здійснення цих та інших заходів сприятиме перетворенню «паперової і кланової демократії» на справжню. А до того часу ми не зможемо побудувати відкритого правового суспільства. Звичайно, було б абсурдно вірити в рівність усіх перед усіма. Історія довела, що це — утопія. Завжди знайдеться хтось трішки розумніший, трішки працьовитіший, просто хитріший, врешті-решт. І це нормально. Але потрібно, щоб ці люди були не *олігархами*, а *національною елітою*. Елітою, яка б змогла сформувати чіткі й прозорі правила гри на

політичній сцені та в економічному просторі і сама дотримувалась їх. Елітою, для якої інтереси народу та держави не були б порожнім звуком. Елітою, якою могла б пишатися Україна.

Література

1. *Княжицкий Н.* Олигархование-2 // Зеркало недели. — 1999. — № 23. — 5—12 червня.
2. *Колганов А.* К вопросу о власти кланово-корпоративных групп в России // Вопросы экономики. — 2000. — № 6. — С. 114—125.
3. *Пиховшек В.* Олигархование // Зеркало недели. — 1999. — № 22. — 29 травня — 4 червня.
4. *Турчинов О.* Особенности украинской олигархии // Политична думка. — 2000. — № 3. — С. 13—20.

О. О. СИРОМАХА (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, IV курс)

СВІТОВІ МОДЕЛІ ПОБУДОВИ ЕНЕРГОРИНКУ ТА ЇХ АДАПТИВНІСТЬ ДЛЯ УКРАЇНИ

Необхідність проведення реформ в енергетиці відчув на собі чи не кожний українець, залишаючись без світла та опалення взимку 1999—2000 років. Керівництво України намагалося застосувати досвід інших країн для побудови власного ринку електроенергії, але успішним цей досвід назвати складно. Тому важливим є розібратися в основних моделях побудови цього життєво важливого сектора та визначити оптимальну з них для впровадження в наших умовах.

Модель Єдиного покупця (The Single-Buyer Model). Вперше ця модель з'явилася в країнах, що розвиваються, в 1990-х роках. У процесі роздержавлення уряди цих країн дозволили приватним інвесторам купувати або будувати власні електростанції — незалежні виробники енергії (НВЕ) — для виробництва електрики та продажу її національній енергокомпанії. НВЕ продавали свою продукцію на основі довготермінових договорів, які включали умову «купуй або плати» або інші гарантії зниження ринкових ризиків.

Проте в більшості випадків держава залишала собі стратегічно важливі функції передачі та розподілу електроенергії, надаючи ексклюзивні права з купівлі електрики у генерації та продажу її дистриб'юторам спеціально сформованій національній компанії — так званому єдиному покупцю (див. рис. 1).

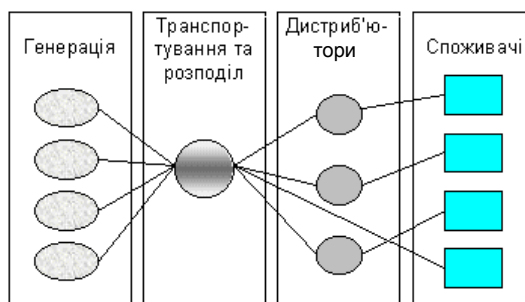


Рис. 1. «Модель Єдиного покупця»

Таке відокремлення генерації від трансмісії та постачання підвищувало конкуренцію, надаючи однакові можливості та права НВЕ і національним електростанціям. Популярність моделі Єдиного покупця можна пояснити рядом технічних, економічних та інституціональних факторів:

- Постачання електроенергії має задовольняти попит секунда в секунду, вимагаючи балансування різниць між запланованим та дійсним видобутком окремих генеруючих компаній і плановим та дійсним завантаженням окремих дистриб'юторів. Надаючи Єдиному покупцеві, відповідальному за своєчасне постачання, ексклюзивні права купувати та продавати електрику, ця модель справді значно сприяє такому балансуванню.

- Модель Єдиного покупця допомагає знайти оптимальну оптову ціну електроенергії, що спрощує процес планування генеруючим компаніям.

- Підвищується конкуренція серед генеруючих компаній за рахунок їх роздержавлення та серед дистриб'юторів, оскільки Єдиний покупець продає енергію не лише їм, а й споживачам безпосередньо.

Проте спеціалісти радять використовувати модель Єдиного покупця як перехідну, доти, поки держава не готова до функціонування конкурентного оптового ринку електроенергії. Це зумовлено такими її недоліками:

1. Договори з продажу електроенергії легко можуть обернутися зобов'язаннями уряду, який змушений буде взяти на себе борги державної передавальної компанії у випадку її неплатоспроможності.

2. Якщо конкурентне середовище відреагує на тривале зниження попиту на енергію (наприклад, під час макроекономічної кризи) зниженням тарифів на електрику, стимулюючи попит, то в випадку моделі Єдиного покупця передавальна компанія, зв'язана довгостроковими договорами «купуй або плати», змушена буде розподіляти власні затрати серед дедалі меншої кількості дистриб'юторів за рахунок збільшення ціни.

3. Модель Єдиного покупця послаблює стимули та можливості дистриб'юторів збирати плату за енергію зі споживачів.

4. Купівля електрики лише одним покупцем породжує корупційність.

Нині модель Єдиного покупця діє в Угорщині та Франції. Ефективність функціонування такої моделі насамперед залежить від компетентності учасників енергоринку в установленні ціни та обсягів виробництва електроенергії.

Модель двосторонніх контрактів (Bilateral Contracts Model) (рис. 2).

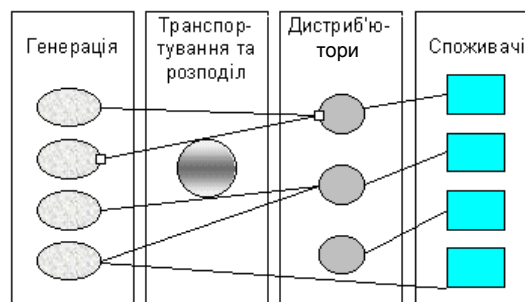


Рис. 2. Модель двосторонніх контрактів

Можливість генеруючих компаній продавати електроенергію безпосередньо дистриб'юторам та великим промисловим споживачам дозволяє позбутися більшості недоліків моделі Єдиного покупця. Виробники, в яких є проблеми зі збиранням платежів з партнерів, можуть просто зменшити виробництво енергії і знайти надійніших дистриб'юторів. Але і ця модель передбачає ряд проблем, про які не слід забувати:

➤ виробництво енергії та її споживання рідко збігаються з обсягами, зазначеними в контракті. Тому виникає необхідність утворення певного балансуєчого механізму, який би гарантував споживачеві стабільне постачання електрики;

➤ навіть за наявності такого механізму укладені на двосторонній основі угоди між приватними компаніями можуть бути розірвані, що загрожує стабільності функціонування цілого ринку;

➤ відсутність єдиної оптимальної оптової ціни означає, що тарифи для кінцевих споживачів цілком залежатимуть від того, на яких умовах укладе договір їх дистриб'ютор з генеруючою компанією.

Модель Пула (модель Англії та Уельсу). В кінці 1980-х та на початку 1990-х відбулася радикальна трансформація енергетичного сектора Англії та Уельсу. Якщо до цього він цілковито перебував у державній власності, під державним контролем, являв собою єдину інтегровану систему, то тепер усі підприємства галузі передані приватним особам, роз'єднані та позбавлені державного втручання. Вже сам факт того, що така радикальна модель може бути втілена в життя, є яскравим прикладом для решти країн (рис. 3).

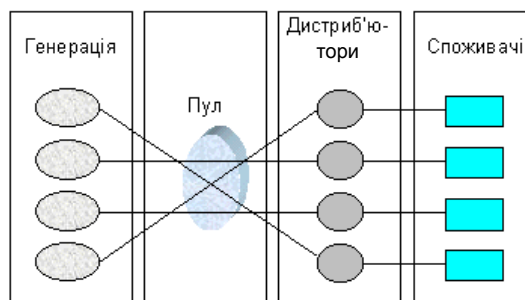


Рис. 3. Модель Пула

Сутність моделі Пула полягає в тому, що всі виробники електроенергії, незалежно від їх особливостей та виду генерації, продають усю вироблену електроенергію в умовний Пул, де на основі цінових заявок формується єдина ціна, за якою електрика відпускається дистрибуторам. Насправді, єдиною функцією Пула є встановлення ціни, а фактична купівля та продаж електрики відбувається безпосередньо між генеруючою компанією та дистрибутором.

Базовою характеристикою моделі Англії та Уельсу є вільне ціноутворення. Проблема ризиків розв'язується за допомогою укладання «контрактів на різницю» (contract of differences) між виробниками та постачальниками електроенергії. Контракти на різницю є суто фінансовими, їх функція — страхування від стрибків цін на електрику, стабілізація ринку.

Сучасна модель енергетичного ринку України є чимось середнім між моделями Пула та Єдиного покупця. Від моменту створення оптового ринку електроенергії в 1997 році український уряд орієнтувався на модель Англії та Уельсу, намагаючись утворити конкурентне середовище в енергетиці. Проте реалізувати модель Пула так і не вдалося, що зумовлено рядом негативних стартових умов та хибним розумінням механізмів діяльності даної моделі:

1) на момент впровадження нової моделі ринок був переобтяжений великою кількістю різноманітних посередників;

2) в енергетиці панували бартерні та давальницькі схеми, платіжна дисципліна була на вельми низькому рівні;

3) нерозвиненість законодавчої бази;

4) базовою умовою успішності функціонування моделі Пула є вільне ціноутворення, якого не існувало в Україні;

5) в Україні не було запроваджено контрактів на різницю, які є запорукою ефективності системи енергоринку в Англії та Уельсі;

6) якщо модель Англії та Уельсу ґрунтується на ринкових механізмах, то український ринок електроенергії по суті взагалі не є ринком, а є жорсткою адміністративною системою контрольованих державою постачання та розподілу енергії.

Виходячи з перелічених відмінностей, можна зробити висновок, що українська модель на даному етапі за змістом не є моделлю Пула, а скоріше наближається до моделі Єдиного покупця. А вже 2000 року було створено цього Єдиного покупця в особі державного підприємства «Енергоринок». Це підприємство виконує всі операції з оптової купівлі та продажу електроенергії. Але використання моделі Єдиного покупця в Україні також є проблематичним передусім через високий рівень корумпованості та відсутність довготермінових контрактів між учасниками енергоринку.

Тому реформи українського уряду 2000 року в енергетичній галузі були насамперед спрямовані на впровадження прозорих схем функціонування енергоринку, поліпшення платіжної дисципліни та усунення бартерних розрахунків. Результати реформ є досить неоднозначними: хоча поставлені цілі були досягнуті, але це відбулося за рахунок посилення адміністративного регулювання та ручного розподілу грошових надходжень. Тому реформи в енергетиці слід продовжувати в напрямку впровадження ринкових механізмів та зменшення державного втручання в цю галузь. Лише за цих умов реалізація моделі Єдиного покупця, як і будь-якої іншої ринкової моделі, буде успішною.

Література

1. О. Кильницький, Б. Коса. Проблема выбора // Энергетическая политика Украины. — <http://epu.kiev.ua/rus/1/choice.html>.

2. Пол-ТЭКа за идею. Особенности функционирования украинского энергорынка // Инвестгазета. — 2001. — № 6. — 12 апреля.

3. John E. Besant-Jones. The England and Wales Electricity Model — Option or Warning for Developing Countries? // Private Sector, June 1996, Note number 84. — www.worldbank.org/fpd/notes/.

4. Laszlo Lovei. Electricity Reform in Ukraine: The impact of weak governance and budget crises // Private Sector, December 1998, Note number 168. — www.worldbank.org/fpd/notes/.

5. Laszlo Lovei. The Single-Buyer Model: A Dangerous Path toward Competitive Energy markets // Private Sector, December 2000, Note number 225. — www.worldbank.org/fpd/notes/.

М. М. СЕЛЕХМАН (ф-т економіки та управління, V курс)

ВАРТОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ ЗА УМОВИ ІСНУВАННЯ ФОРВАРДНОГО РИНКУ КАПІТАЛУ

Врахування того факту, що ставка, за якою фірма позичає кошти (ставка за позиками), та ставка, за якою фірма вкладає кошти (ставка за вкладками), відрізняються одна від одної, на думку автора, дуже сильно змінює діючу методику оцінки грошових потоків інвестиційних проектів. Насамперед сформулюємо ключові твердження, на яких ґрунтується критика існуючої методики:

1. Загалом ставка за вкладками та ставка за позиками змінюються в залежності від строку вкладу чи позики. Як правило, чим триваліший термін, тим більша ставка.

2. Ставка за позиками між певними періодами завжди більша, ніж ставка за вкладками між цими ж періодами (інакше у фірми з'являється можливість проводити арбітражні операції).

3. Система ставок задається таким чином, щоб існувала економічна доцільність для угоди як позики, так і вкладу, між будь-якими двома періодами. Тобто ставки є ефективними.

З цих положень випливають вельми важливі висновки, але для їх аналізу доцільно передусім розглянути систему ставок та проаналізувати їх ефективність.

Нехай задані ставки по вкладках r_{ij} та ставки по позичках R_{ij} , що робляться відповідно з періоду i до періоду j . В загальному випадку ці ставки повинні бути найвигіднішим варіантом обміну грошей між двома періодами. Отже, шлях обміну через будь-який третій період повинен бути менш вигідним, ніж прямий. Сформулюємо це твердження в загальному випадку. Кількість періодів, для яких у нас задані ставки, та в межах яких існують грошові потоки за проектом, позначимо n . Для будь-яких двох цілих i та j , що належать відрізку $[0, n]$ (нехай $i < j$) та для довільного цілого k , такого, що також належить відрізку $[0, n]$ та $k \neq i, k \neq j$ повинні виконуватися такі системи нерівностей:

Якщо $k < i$, то

$$(1 + r_{ij})^{j-i} \geq (1 + r_{kj})^{j-k} / (1 + R_{ki})^{i-k}, \quad (1)$$

$$(1 + R_{ij})^{j-i} \leq (1 + R_{kj})^{j-k} / (1 + r_{ki})^{i-k}. \quad (2)$$

Якщо $i < k < j$, то

$$(1 + r_{ij})^{j-i} \geq (1 + r_{ik})^{k-i} / (1 + r_{kj})^{j-k}, \quad (3)$$

$$(1 + R_{ij})^{j-i} \leq (1 + R_{ik})^{k-i} / (1 + R_{kj})^{j-k}. \quad (4)$$

Якщо $k > j$, то

$$(1 + r_{ij})^{j-i} \geq (1 + r_{ik})^{k-i} / (1 + R_{jk})^{k-j}, \quad (5)$$

$$(1 + R_{ij})^{j-i} \leq (1 + R_{ik})^{k-i} / (1 + r_{jk})^{k-j}. \quad (6)$$

За умови, що ринок перебуває в рівновазі, всі ці системи нерівностей повинні виконуватися. Інакше фірми здійснюватимуть не «прямі» операції, а «опосередковані».

Відмітимо, що за умови рівності ставок за позиками та ставок за вкладками наші системи нерівностей мають лише одне рішення для кожного набору i, k, j у вигляді рівняння, а саме

Якщо $k < i$, то

$$(1 + r_{ij})^{j-i} = (1 + r_{kj})^{j-k} / (1 + r_{ki})^{i-k}. \quad (7)$$

Якщо $i < k < j$, то

$$(1 + r_{ij})^{j-i} = (1 + r_{ik})^{k-i} / (1 + r_{kj})^{j-k}. \quad (8)$$

Якщо $k > j$, то

$$(1 + r_{ij})^{j-i} = (1 + r_{ik})^{k-i} / (1 + r_{jk})^{k-j}. \quad (9)$$

Ці міркування мають досить велике значення для такого інструменту, як приведена вартість грошових потоків. Нехай ми отримаємо в 3-му періоді грошовий потік C_3 , його теперішня вартість на період 0 становить $C_3 / (1 + r_{0,3})^3$. Якщо ми переведемо отриману теперішню вартість у період 4, вона становитиме $C_3(1 + r_{0,4})^4 / (1 + r_{0,3})^3$, з іншого боку, вартість такого грошового потоку в періоді 4 становитиме $C_3(1 + r_{3,4})$. А як було показано вище (це впливає, зокрема, з нерівності (3)),

$$(1 + r_{3,4}) \leq (1 + r_{0,4})^4 / (1 + r_{0,3})^3. \quad (10)$$

Тобто, величина приведенного потоку залежить від шляху приведення. Економічне пояснення існування подібного явища означає, що обмін сьогоднішньої вартості на майбутню відбувається за однією ціною, а обмін майбутньої вартості на сьогоднішню — за іншою. Тому дисконтування від'ємних грошових потоків може відбуватися за ставками вкладень (r), а їх компаундінг — за ставками позичання (R), аналогічно дисконтування позитивних грошових потоків відбувається за ставками позичання, а компаундінг за ставками вкладення.

Звідки випливає, що чиста приведена вартість одного й того самого проекту в різних періодах може мати різний знак, а її значення — залежати від «шляху» приведення. Як ми вище зауважили, якби ставки за позиками дорівнювали ставкам за вкладками, то нерівність (10) виконувалася б як рівняння, а, отже, величина приведеної вартості не залежала б від шляху приведення. Така властивість не відповідає нашим теперішнім уявленням про цей інструмент. Адже ми звикли, що при визначенні чистої теперішньої (приведеної) вартості вибір періоду, до якого ми приводимо потоки, і шлях приведення не відіграють жодної ролі. Від вибору першого не залежить знак показника, а від вибору другого не залежить значення. Насправді, як ми бачимо, це не так.

Тепер можемо починати розробку алгоритму оцінки грошових потоків інвестиційного проекту.

Насамперед фірма повинна пересвідчитися в ефективності існуючої на ринку системи ставок. Для цього вона перевіряє, чи виконуються системи нерівностей (1)—(6) для всіх варіантів (i, j, k) . Якщо якісь нерівності не виконуються, тобто ринок не знаходиться в стані рівноваги, фірмі слід знайти для себе ефективну ставку, тобто вирішити ті нерівності, що не виконуються як рівняння відносно ставки, що знаходиться в лівій частині.

Наприклад, якщо $(1 + r_{0,4})^4 < (1 + r_{0,5})^5 / (1 + R_{4,5})$, то ефективна ставка дорівнюватиме $r_{(e)0,4} = ((1 + r_{0,5})^5 / (1 + R_{4,5}))^{1/4} - 1$.

Після цього в системі ставок проводиться заміна неефективних ставок, на ті ставки, що були знайдені через розв'язання рівнянь. Потім уся система, що містить уже замінені ставки, знову перевіряється на ефективність. Якщо деякі нерівності знову не виконуються, то ми знову проводимо заміну і знову перевіряємо систему. Такі ітерації повторюються до тих пір, поки система ставок не буде задовольняти нерівностям (1)—(6). Отже, в результаті ми отримали систему ефективних ставок. Зрозуміло, що ринкові ставки не змінилися, просто фірма розробила для себе алгоритм найефективнішого проведення операцій на ринку при існуючих ставках.

Таким чином, у будь-якому разі при оцінці інвестиційного проекту фірма оперує ефективними ставками. Для оцінки інвестиційного проекту ми повинні визначитися, на який момент ми оцінюємо проект, оскільки від цього залежить не лише значення, а й знак критерію. Позначимо номер цього періоду, який ми назвемо цільовим — $z, z \in [0, n]$. Якщо $z > n$, то ми приймаємо $n = z$, а в періодах від старого до нового значення n ми матимемо нульові потоки. Таким чином, завдання оцінки проекту полягає в тому, щоб закрити всі негативні потоки, а решту перевести в цільовий період таким чином, щоб отримати в цільовому періоді максимальний результат. Введемо певні позначення: якщо в i -тому періоді у нас позитивний потік, то ми його позначимо як D_i , а якщо негативний, то як N_i . Коефіцієнт переведення позитивного потоку з періоду i в період j позначимо як K_{ij} . Якщо $i > j$, то $K_{ij} = (1 + R_{i,j})^{-i}$, а якщо $i < j$, то $K_{ij} = (1 + r_{i,j})^j - i$. Своєрідною ціною переведення позитивного потоку або його частини з періоду i в період j для погашення негативного потоку є втрачена можливість перевести цей потік у цільовий період, позначимо її як C_i , очевидно, що $C_i = K_{iz}$. Окрім того, у фірми є зараз, та можливо, плануються в майбутньому власні кошти, які вона хоче інвестувати, позначимо їх як S_i , де i — період, у якому ці кошти будуть отримані. Розв'язання поставленої задачі виявляється дуже простим, оскільки маємо справу з системою ефективних ставок. Отже, найефективніший спосіб перевести кошти з одного періоду в інший (щоб закрити від'ємні потоки чи потрапити в цільовий) — це пряме переведення. Позначимо суму коштів (частину позитивного грошового потоку), що переводиться з i -го періоду в j -ий для закриття негативного потоку, як x_{ij} , аналогічно суму власних коштів, що переводиться з i -го періоду в j -ий для закриття негативного потоку, як s_{ij} . Тепер ми можемо сформулювати цільову функцію та обмеження для вирішення задачі лінійного програмування.

$$\begin{aligned} Z = \sum_i \sum_j x_{ij} C_i + \sum_t \sum_j s_{tj} C_t \rightarrow \min & \quad (11) \\ \sum_i x_{ij} K_{ij} + \sum_t s_{tj} K_{tj} = |N_j| & \\ \sum_j x_{ij} \leq D_i & \\ \sum_j s_{tj} \leq S_t & \\ x_{ij} \geq 0, s_{tj} \geq 0, & \end{aligned}$$

де i, j, t — це відповідно номери періодів, у яких існують позитивні грошові потоки, негативні грошові потоки, власні кошти для інвестування.

В даному разі ми мінімізуємо затрати на погашення негативних потоків, але ми можемо максимізувати приведену вартість проекту в цільовому періоді. В цьому разі в нас буде ось яка цільова функція з тими самими обмеженнями:

$$Z' = \sum_i (D_i - \sum_j x_{ij}) C_i - \sum_t \sum_j s_{tj} C_t \rightarrow \max. \quad (12)$$

Очевидно, що обидві функції досягатимуть свого екстремуму в одній точці:

$$Z' = \sum_i (D_i - \sum_j x_{ij}) C_i - \sum_t \sum_j s_{tj} C_t = \sum_i D_i C_i - (\sum_j x_{ij} C_i + \sum_t \sum_j s_{tj} C_t) = \sum_i D_i C_i - Z = \text{const} - Z.$$

А тому немає особливої різниці, з якою функцією ми будемо вирішувати задачу оптимізації. Зрозуміло, що значення приведеної вартості проекту в цільовому періоді дорівнюватиме $Z'_{\max} = \text{const} - Z_{\min}$. Зауважимо, що задача оптимізації може не мати вирішення. Це означає, що позитивних потоків по проекту та власних коштів не достатньо, щоб покрити негативні потоки по проекту. Отже, такий проект, безумовно, слід відкинути. Якщо ж $Z'_{\max} < 0$, то це означає, що альтернативне інвестування власних коштів більш вигідне, тобто проект також слід відкинути. Лише в тому разі, якщо $Z'_{\max} > 0$, нам слід прийняти проект. Зауважимо, що розв'язання цієї проблеми дозволяє знайти оптимальну суму власних коштів, яку слід вкласти в інвестиційний проект. Тепер ми можемо розробити модель розподілу коштів між різними інвестиційними проектами, але це вже суто математична процедура.

Література

1. Шарп У., Александр Г., Бейли Дж. Інвестиції. — М.: ИНФРА-М, 1998. — 1028 с.

Ю. С. СКАКАЛЬСЬКИЙ (фінансово-економічний ф-т, I курс)

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА: УКРАЇНСЬКИЙ АСПЕКТ

Загальновідомим є той факт, що тіньова економіка в Україні набула такого розвитку і поширення, що — в поєднанні з загальною криміналізацією суспільства — почала загрожувати економічній і національній безпеці держави. Вона істотно впливає на всі сторони економічної діяльності, на політичне й суспільне життя в Україні та — на відміну від легальної (офіційної) економіки — динамічно розвивається протягом останніх років.

Обсяги тіньової економічної діяльності досягли масштабів, за яких їх недооцінка, неврахування призводить до вагомих помилок у визначенні макроекономічних показників, економічних і фінансових пропозицій, економічної політики, а також у прийнятті рішень щодо її реалізації владними структурами всіх рівнів.

Разом з тим, нині практично відсутня досить вірогідна, надійна і повна інформація щодо реальних обсягів тіньової економіки та фінансових ресурсів, які її обслуговують.

Існує чимало методів оцінки масштабів тіньової економічної діяльності в Україні, які дослідники розподіляють на мікрометоди (прямі) та макрометоди (опосередковані). Провівши дослідження даних методів, ми дійшли висновку, що найточнішим для оцінки ситуації в Україні є метод сталих взаємозв'язків, на основі якого нами були проведені розрахунки.

Рік	Спожита електроенергія	ВВП із урахуванням тіньового сектора	Тіньовий сектор у порівняльних цінах	Коефіцієнт тінізації, %
1992	82,20	3,02	0,70	22
1993	88,40	2,77	0,79	29
1994	98,30	2,41	0,86	36
1995	103,80	2,26	0,89	39
1996	111,10	2,18	0,94	43
1997	110,70	2,04	0,88	43
1998	118,40	2,00	0,94	47
1999	117,90	1,88	0,86	46
2000	121,00	1,93	0,85	44

Цей метод ґрунтується на врахуванні між офіційним ВВП і певною змінною (в даному випадку споживанням електроенергії), зв'язаною з більшістю галузей економіки. Метод передбачає визначення обсягів тіньової економіки як різниці між реальним (з урахуванням тіньової економіки) і офіційним (за даними Мінстату України) ВВП. При цьому перший з них розраховується через показник питомого енергоспоживання.

Багато фахівців вважає цей підхід особливо прийнятним для держав з перехідною економікою і, зокрема — для України. Однак цей метод дає можливість розрахувати тінізацію

ВВП, але аж ніяк не тіньовий сектор економіки. Адже загальновідомо, що існують сфери, не пов'язані з формуванням ВВП, де зосереджуються значні тіньові кошти. Тому для оцінки цієї частини тіньової економіки розроблені спеціальні, монетарні методи (метод Гутмана і т. ін.), але, на жаль, за відсутності чіткої картини на фінансовому ринку практично неможливо отримати достовірну інформацію щодо його стану.

Взагалі, подолання кризових явищ в економіці України, гарантування економічної безпеки в процесі ринкових перетворень цілком обґрунтовано пов'язують нині з розробкою соціально-економічних і правових заходів впливу на тіньову економіку.

Першим з таких заходів економісти називають реформування податкової системи. Така потреба є однозначною і не викликає жодних сумнівів. Адже зменшення податкового тиску створить передумови для детінізації підприємцями своїх прибутків.

Більшість економістів вважає, що бізнесмени зберегли здатність діяти розумно. Інакше кажучи, вони можуть обрахувати вірогідні витрати і вірогідні прибутки від своїх дій. Якщо переваги більші за витрати, людина діятиме відповідним чином. Нині майже 50% ВВП знаходиться «в тіні». Чому відбувається саме так, зрозуміло: підприємці чудово розуміють, що ймовірні витрати, пов'язані з приховуванням коштів від податків, будуть нижчими, ніж передбачувані прибутки й вигоди. Аналізуючи таку ситуацію, можна зробити висновок, що підприємцеві потрібно створити такі умови, за яких йому буде вигідно діяти легально.

Крім того, вельми важливим елементом детінізації економіки є боротьба з корупцією, яка, на нашу думку, має здійснюватися в три етапи. По-перше, скорочення бюрократичного апарату. По-друге, введення більш жорсткого покарання як до кримінального, так і до адміністративного кодексів. І, нарешті, по-третє, виховання соціально свідомої молоді, що не буде бачити іншого шляху, як займатися бізнесом законно.

Останнім часом дуже багато говориться про здійснення цих кроків, і ми переконані, що, хоча повністю тіньову економіку викоренити неможливо, та й не варто, адже в дрібних своїх формах вона допомагає найбільш вразливим верствам суспільства існувати, — Україні таки вдасться подолати кризу, звести тінізацію економіки до прийняттого рівня і в недалекому майбутньому вийти на рівень провідних країн світу.

Література

1. Попович В. Тіньова економіка. — К.: Правові джерела, 1998. — 367 с.
2. Турчинов О., Бородюк В., Приходько Т. Методи розрахунку обсягів тіньової економіки // Економіка України. — 1997. — № 5. — С. 27—29.
3. Чернов С. Теневая экономика // Наука и жизнь. — 1998. — № 4. — С. 21—23.
4. Ярмоленко А. Тіньова економіка // Політика і час. — 1998. — № 3. — С. 33—34.
5. www.ukrstat.gov.ua

О. В. СОЛОВЙОВ (юридичний ф-т, IV курс)

ПРАВОВІ АСПЕКТИ ПРИЄДНАННЯ УКРАЇНИ ДО СВІТОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ

У розвитку сучасного світу дедалі більшу роль відіграє торгівля. При цьому, в умовах сучасних тенденцій та ознак світової економіки (таких, як глобалізація, відкритість, наднаціональність тощо) для ефективного здійснення міжнародної торгівлі як ніколи виникає потреба у впровадженні універсальних «правил гри», дійсних для будь-якого з локальних ринків. На практиці даний процес виражається в комплексній, системній трансформації внутрішніх норм права окремої країни з метою приведення їх у відповідність до «права ГАТТ/СОТ».

Зазначена трансформація охоплює принаймні п'ять аспектів у залежності від сфери нормативного регулювання зовнішньої торгівлі, а саме аспекти:

- 1) трансформації митного тарифу;
- 2) заходів дискримінації імпорту;
- 3) процедур стандартизації і сертифікації;
- 4) доступу іноземних постачальників на ринок послуг;
- 5) доступу іноземних постачальників на ринок прав інтелектуальної власності.

Розглянемо кожний з наведених аспектів окремо.

1. Трансформація митного тарифу

Основним напрямком трансформації митного тарифу в сучасний період має стати висування українською стороною «оферти» країнам-учасникам СОТ про обсяги зменшення

ставок ввізного мита та рівень його зв'язування (тобто встановлення максимально допустимих значень відносно конкретних груп товарів).

Особливо важливою в цьому аспекті є підготовка науково обґрунтованого проекту тарифних зобов'язань України при приєднанні до СОТ (тобто, згаданої «оферти»), який мав би передбачати *поетапне* відкриття внутрішнього ринку для імпортованих товарів із *збереженням* захисту відносно «особливо чутливих галузей».

2. Заходи дискримінації імпорту

Пов'язаним з митним тарифом є аспект дискримінації імпорту в Україні. На сьогодні в Україні поширена практика дискримінації імпорту шляхом особливого режиму оподаткування, обмежувальних антидемпінгових заходів, заходів щодо субсидованого імпорту, спеціальних заходів обмеження щодо імпорту, який несе значну загрозу національному товаровиробнику.

Виходячи з цього, у своїй «оферті» Україна має відмовитися від перелічених заходів шляхом внесення відповідних змін або скасування ряду нормативних актів. Слід зазначити, що як компенсацію Україна, як член СОТ, отримує інші ефективні інструменти обмеження імпорту, як-от: надання нашій державі в разі необхідності спеціальних «вейверів», процедури антидемпінгових розслідувань у рамках СОТ, угоди про добровільне обмеження експорту тощо.

3. Процедури стандартизації і сертифікації

В цьому аспекті існує ряд суттєвих перешкод, які, на наш погляд, мають характер легальних *технічних бар'єрів у торгівлі*, і відтак здатні негативно вплинути на рівень описаного вище економічного ефекту, а саме:

- а) результати зарубіжного тестування, як правило, не визнаються на території України;
- б) норми українського законодавства, що закріплюють відповідальність постачальника за недоброякісну продукцію, не відповідають принципам, прийнятим у міжнародній практиці;
- в) внаслідок завеликої вартості деяких процедур (наприклад, ліцензування імпорту медпрепаратів) значно знижується рентабельність імпорту відповідних товарів.

4. Регулювання доступу іноземних постачальників на ринок послуг

Найбільшими ринками послуг в Україні є ринки банківських, страхових та телекомунікаційних послуг. У даній сфері є чимало проблем, але основна з них — порушення принципу національного режиму відносно іноземних постачальників послуг (далі — ПП). На практиці зазначене виражається через обмеження статусу ПП, заборону займатися окремими видами діяльності тощо. Зокрема, існують обмеження на частку іноземного капіталу в галузі страхування і телекомунікації тощо.

5. Регулювання доступу іноземних постачальників на ринок прав інтелектуальної власності (далі — ПІВ)

De-jure система правового регулювання ринку ПІВ, яка діє в Україні, відповідає вимогам СОТ, зокрема в частині окремої угоди ТРІПС. Це зумовлено відсутністю згаданої системи як такої у радянській правовій доктрині. Таким чином, формування відповідної нормативно-правової бази відбувалося з залученням лише «західних» доктринальних традицій у даній сфері. Проте *de-facto* легальний ринок ПІВ в Україні паралізовано через значну кількість контрафактної продукції, що, в свою чергу, зумовлено низькою купівельною спроможністю населення та рядом інших факторів. Залишається чимало проблем і в інших сферах ринку ПІВ, зокрема, у сфері трансферу технологій, захисту сторін при укладанні ліцензійних угод тощо.

Таким чином, на ринку ПІВ необхідно розробити концептуальні підходи та практичні заходи щодо поступової легалізації та ефективного захисту його суб'єктів.

У цілому можна стверджувати, що успішна трансформація норм українського права в сфері регулювання зовнішньої торгівлі в бік уніфікації з «правом ГАТТ/СОТ» є однією з основних передумов досягнення позитивного економічного ефекту від вступу нашої держави у цю організацію.

Література

1. Бландіньєр Жан-Поль. Вступ до СОТ та економічні реформи // Тенденції української економіки. — Тасіс. — 2000. — № 1. — С. 11—13.
2. Герчикова И. Н. Международные экономические организации: регулирование микрохозяйственных связей. — М.: Прогресс, 2000. — 820 с.
3. Оніщук М. В., Зарубицька В. О. Деякі проблеми гармонізації законодавства України в процесі приєднання до Світової організації торгівлі // Матеріали наук.-практ. конф. — К.: Ін-т законодавства ВРУ, 1998. — С. 67—75.

О. В. ТАТАРЕНКО (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, IV курс)

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ

Все більше країн звертає увагу на таку нову форму ведення бізнесу, як електронна комерція. Країни з розвинутою ринковою економікою розглядають електронну комерцію як один з найважливіших та найпріоритетніших напрямків свого розвитку. Впровадженням нової системи ведення бізнесу займаються всі передові західні компанії, починаючи з магазинів з продажу компакт-дисків і закінчуючи автомобільними гігантами, такими, як Ford та General Motors.

Електронний бізнес є однією з основних рушійних сил інтеграційних процесів у глобальній економіці. Розвиток Інтернету та інших складових глобальної електронної системи передачі даних дали можливість суб'єктам ринкових відносин здійснювати трансакції в електронному режимі, що не має ні часових, ні просторових перешкод. Розвиток якісно нових технологій передачі даних став передумовою формування глобального валютного, фінансового, товарного та технологічного ринків.

На мікрорівні електронний бізнес спричинив справжню революцію, безповоротно відкинувши старі методи ведення бізнесу. Електронний бізнес кардинально змінив комерційну та управлінську діяльність підприємств та спричинив серйозні зміни в їхній організаційній структурі.

Роль підприємств у розвитку електронної комерції двояка. З одного боку, підприємства підпадають під вплив електронної комерції, оскільки вони не можуть стояти осторонь якісно нових форм ведення бізнесу. З іншого боку, підприємства виступають основною рушійною силою в розвитку електронної комерції, забезпечуючи левову частку інвестицій до цієї галузі. Саме великі підприємства та фінансово-промислові групи виступають ініціаторами створення компаній венчурного капіталу, які займаються розвитком та впровадженням нових проектів у сфері електронного бізнесу.

Справді, в розвитку електронної комерції провідна роль належить венчурному капіталу, що є якісно новим засобом фінансування ризикового підприємництва. Мета фірм венчурного капіталу — отримати від різних фінансових інститутів кошти для створення ризикованих підприємств. Схема фінансування проек-

тів електронної комерції має такий вигляд: венчурні капіталісти залучають кошти фінансистів, а потім інвестують залучені гроші в компанії, що безпосередньо займаються розвитком та впровадженням нових проектів («Internet-інкубатори»). Теоретично виграють усі: венчурна компанія отримує права на всі «ноу-хау», інновації і засновницький прибуток від ризикованих підприємств у разі їх успіху. «Інкубатори» в обмін на турботу про проекти компаній-новаторів беруть собі частку в цих проектах. А компанії-новатори отримують необхідний стартовий капітал та свою частину прибутку.

За останні декілька років кількість венчурних фірм у США зросла майже вдвічі і досягла в 2000 році 1010, а кількість компаній, що фінансуються цими фірмами зросла до 5380, тобто в 1,5 раза. Кількість інвестованих коштів зросла в 10 разів і сягнула суми 103 млрд доларів. Здавалося б, ніщо вже не стоїть на перешкоді електронній комерції, яка, за прогнозами спеціалістів, уже 2001 року мала охопити близько 90% усіх підприємств світу.

Проте 2000 року, після тривалого періоду інвестиційного буму, індустрія венчурного капіталу зазнала вражаючого потрясіння, яке матиме наслідки для економік усіх без винятку держав світу. Венчурний капітал має визначний вплив на сектор технологій та глобальну економіку в цілому. Венчурне фінансування стимулює розвиток науково-технічного прогресу, сприяє впровадженню новітніх досягнень науки у виробництво. Саме венчурний капітал дав поштовх до комерціалізації Інтернету та інших передових технологій. «Вплив венчурного капіталу на розвиток інновацій у 4—5 разів більший, ніж вплив корпоративних науково-дослідних робіт», — вважає професор гарвардського університету Дж. Лернер.

За даними Національної венчурної асоціації США, потоки венчурного капіталу в країні в останньому кварталі 2000 року знизилися до 19,6 млрд доларів, тобто на 26% у порівнянні з середнім показником 27 млрд за три попередні квартали. Середній щорічний прибуток венчурних фондів за перші 9 місяців 2000 року зменшився до 43%, тоді як у 1999 році він становив 164%.

Усе це спричинило справжню паніку на ринках усього світу, результатом якої стало падіння курсу акцій компаній галузі e-commerce та банкрутство багатьох з них. За прогнозами, щонайменше 200 «Internet-інкубаторів» у США зникнуть у найближчі 2 роки. Зрозуміло, що велика кількість венчурних фірм також закриється, оскільки їхні поточні активи вичерпано.

Стрімке падіння індексів Nasdaq и Dow Jones у галузі електронної комерції стало серйозним приводом для роздумів та розмов про роздутість Internet-економіки, а потоки спекулятивних грошей стали швидко танути. Фондовий індекс Nasdaq, втративши торік 39%, у першому кварталі 2001 року впав ще на 26%, сягнувши найнижчої за останні 2,5 року позначки. Значного потрясіння зазнали навіть акції таких всесвітньовідомих компаній, як Apple, Dell, Microsoft, General Electric Co., AOL, Time Warner Inc, Cisco Systems Inc., Motorola Inc. А всесвітньовідомий виробник програмного забезпечення для купівлі-продажу товарів через Інтернет, компанія Ariba стала дешевшою на 85%.

Хоча в 2001 році, за прогнозами, ситуація поліпшиться, криза в цій галузі все ж триває. Прогнозований обсяг інвестицій в електронну комерцію в США становитиме лише 30—40 млрд доларів, порівняно з 103 млрд доларів у 2000 році.

На перший погляд, досвід розвитку нового виду комерції в США не надихає на її запровадження в менш потужних в економічному відношенні країнах. Цей досвід сприймається тепер, як економічний експеримент, що був невдалим. Проте аналіз процесів розвитку електронного бізнесу, проведений досвідченими аналітиками, свідчить, що проблеми, з якими він зіткнувся, породжені не самою формою бізнесу, яка є справді ефективною. Їхня причина криється у управлінні венчурним капіталом.

Головними причинами різкого падіння вартості акцій Internet-компаній по всьому світі стали неефективне використання ними залучених фінансових ресурсів, велика кількість невдалих проєктів, у які було інвестовано чималі кошти, та невиправдане зростання цін на акції компаній у попередні роки, яке було результатом занадто веселкових сподівань та супероптимістичних прогнозів. Унаслідок цього, більша частина зі 103 млрд доларів венчурного капіталу була вкладена в невиправдано ризиковані проєкти, велика кількість з яких згодом збанкрутувала. Коли інтернетівська лихоманка сягнула свого апогею, інвестори витрачали більшість часу «винюхуючи» нові можливості, не приділяючи уваги управлінню вже існуючими проєктами. Дж. Бреер, менеджер однієї з найбільших венчурних компаній, відзначає, що він та його колеги присвячували лише четверту частину свого часу управлінню проєктами, що вже знаходилися в їх інвестиційному портфелі. Венчурні компанії не проводили глибоких галузевих досліджень, не перевіряли технології та підприємців.

Усе це спричинило революцію всередині галузі венчурного капіталу. Венчурні фірми відмовляються від ризикованих, здат-

них змінити світ, проектів на користь безпечніших та прибутковіших проектів. Венчурні капіталісти відмовилися також від багатьох «проектів-близнюків», які з'являлись як гриби після дощу та прирікали себе на загибель через високу конкуренцію між ними. Наприклад, лише за один 2000 рік у США було відкрито 150 дуже схожих фінансових сайтів. Тепер венчурні фірми прагнуть посісти свою нішу в певному виді електронної комерції, не розпорошуючи свої зусилля на десятки різних проектів у різних сферах е-бізнесу. Більшість венчурних фірм уже визначила певну кількість пріоритетних проектів та напрямків роботи, яким вона приділяє всю свою увагу, намагаючись врятувати їх від занепаду.

Що стосується України, то тут інвестування в галузь електронної комерції має свою специфіку. Це обумовлено дією цілого ряду чинників, переважна більшість яких має негативний характер. Тому залучення компаній до електронної комерції в Україні поки що відбувається не стільки через об'єктивну потребу, скільки через бажання надати своєму бізнесові сучасного іміджу.

На перешкоді розвитку електронної комерції стоять такі фактори:

- відсутність можливості підключення до платіжних систем та мала кількість власників кредитних карток;
- повна відсутність в Україні надійної системи оперативної доставки матеріальних цінностей, що гальмує розвиток онлайн-вої торгівлі;
- відсутність в Україні законів про електронний підпис, електронний договір та електронний документообіг;
- надзвичайно мала кількість користувачів мережі Інтернет;
- криза в індустрії венчурного капіталу передусім вдарила по країнах, електронний бізнес у яких лише почав розвиватись, оскільки інвестиції в цю галузь були здебільшого іноземного походження.

Позитивним можна назвати факт наявності в Україні великої кількості висококласних програмістів та дизайнерів. Світова потреба в програмістах на сьогоднішній день сягнула позначки в 1 млн осіб. В останні роки офшорне програмування розвивалося передусім за рахунок Індії, яка поставляє 150—200 тис. спеціалістів на рік. Тому попит на програмістів та спеціалістів у WEB-дизайні просто величезний. Західні компанії дедалі частіше залучають програмістів з країн Східної Європи. Якщо Україна вдало використає свій шанс, то держава може отримати неабиякий дохід від експорту високотехнологічних послуг. Тільки 2000 року компанії, розташовані в спеціальних технопарках на території Ін-

дії, експортували послуг в галузі високих технологій більше ніж на 6 млрд дол. Збудувавши кілька технопарків на території України, держава не лише збільшить ВВП, а й дасть робочі місця тисячам талановитих спеціалістів, які зараз просиджують в Інтернет-кафе чи готуються виїхати за кордон. При цьому розвиток технопарків не потребує великих інвестицій.

Ще одним позитивним моментом для розвитку електронного бізнесу в Україні є те, що він не вимагає великих фінансових вкладень. Для України, яка відчуває нестачу інвестиційних ресурсів, це вагомий чинник, який має відіграти в становленні українського електронного бізнесу вирішальну роль. Потребуючи лише порівняно незначних фінансових вкладень та кваліфікованих інтелектуальних ресурсів, електронна комерція, маючи статус одного з найрентабельніших та найперспективніших видів бізнесу, відкриває широкі можливості та горизонти. Це бізнес з зовсім іншою філософією — філософією, що вимагає від бізнесмена нового набору особистих якостей та навичок. Завдяки цьому, можна сказати, всі країни світу перебувають нині майже в рівних стартових умовах у сфері електронного бізнесу. Отже, Україна має шанс здійснити «економічне диво» і посісти гідне місце у світовій спільноті.

Позитивним чинником можна вважати й той факт, що жодна держава світу ще не спромоглася поставити Інтернет під ефективний контроль. Закрити Інтернет-магазин, розміщений десь на американському сервері, українські контролюючі органи не можуть. За бажанням, гроші за покупки можуть перераховуватися на офшорні рахунки, які вельми важко відстежити. Власне е-commerce притаманні всі «офшорні» атрибути: анонімність вкладника, мінімальні відрахування за обслуговування, безподатковість. Беручи до уваги всю складність та недосконалість українського законодавства, можна впевнено сказати, що цей фактор теж відіграє неостанню роль у розвитку українського е-бізнесу.

Незважаючи на дію великої кількості вищезгаданих негативних чинників, активність венчурних капіталістів та Web-компаній в Україні зростає. За прогнозами спеціалістів, активний розвиток електронної комерції в Україні почнеться вже наприкінці 2001 року. Для компаній електронний бізнес це не просто новий канал збуту, а насамперед новий рівень стосунків з клієнтами та постачальниками. Тому кожна далекоглядна компанія розуміє, що їй, рано чи пізно, доведеться перебудувати свій бізнес у відповідності до загальносвітових тенденцій. Світ уже пережив революцію, звичні схеми ведення бізнесу безповоротно застарі-

ли, а отже електронний бізнес в Україні розвиватиметься попри будь-які обставини.

Література

1. *Петренко І.* Епоха почалась вчора // www.itc.kiev.ua.
2. *Himmelstein L.* Crunch Time for VCs // www.businessweek.com.

Т. В. ТАРАНЕНКО (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

ЛІЗИНГОВІ ОПЕРАЦІЇ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Відомо, що останнім часом банки прагнуть до універсалізації, оскільки існує жорстка конкуренція в банківській сфері. І саме універсалізація банківських послуг, тобто розширення їх кола, веде до одержання більшого прибутку банком та дає можливість залучити більше клієнтів.

Лізингові операції комерційних банків — яскравий тому приклад. І якщо правильно розробити лізингову політику, проаналізувати оподаткування та правову базу щодо лізингу, то банк лише виграє від проведення такого типу операцій.

Можна назвати ще й такі переваги для банку від проведення лізингових операцій:

— зниження ризику втрат від неплатоспроможності клієнтів, бо при здійсненні лізингових операцій банк (або його дочірня лізингова компанія) залишається власником майна, що передається в оренду, і, якщо порушуються умови угоди, може вимагати повернення майна. Дана обставина забезпечує можливість проведення лізингових операцій з клієнтами, в яких нестійке фінансове становище (фермерські господарства, малі підприємства);

— банк має право нараховувати на майно, що передається в оренду, амортизаційні відрахування, які не підлягають оподаткуванню і можуть бути джерелом засобів для придбання нового майна.

Участь банку в лізингових операціях може бути як безпосередня, так і опосередкована. У першому випадку банк формує у своїй структурі спеціальний відділ або в складі кредитного відділу — спеціальну групу.

Але тут існують певні складнощі, бо спеціалісти, які займаються лізинговими операціями в банку, повинні мати глибокі

знання в цій сфері бізнесу. Тому більшість банків віддає перевагу опосередкованим формам участі в лізингових угодах, а саме:

- створенню власної дочірньої лізингової компанії (в Україні на базі АКБ «Україна» 1996 року створено Фінансово-лізинговий дім «Україна»; працює на українському ринку і лізингова дочірня компанія Укрексімбанку з назвою «Укрексімлізинг»);

- створенню разом з іншими банками, кредитними установами, іншими суб'єктами господарювання спільних лізингових компаній;

- кредитному обслуговуванню лізингових компаній.

Ситуація, що склалася з лізингом в Україні, є досить суперечливою. Бо, з одного боку, економіка країни вкрай потребує додаткових коштів. А лізингова діяльність є, по суті, пільговою галуззю інвестиційної діяльності. Лізинг дає змогу не залучати позиченого капіталу і не заморожувати власного, заощаджувати на затратах, пов'язаних з володінням майном, встановлювати за погодженням із лізингодавцем гнучкий прядок здійснення лізингових платежів.

З іншого боку, є значні недоліки в законодавстві. Так, відповідно до Закону України «Про лізинг» (ст. 4), фінансовий лізинг укладається в часі не менше як на строк, протягом якого амортизується 60% вартості об'єкта лізингу. А в ст. 10 («Право власності на об'єкт лізингу») зазначається, що право викупу об'єкта лізингу в лізингоодержувача виникає не раніше, ніж амортизується 60% об'єкта лізингу. Із цим положенням можна було б погодитися, якби в ст. 18 не було сказано, що амортизаційні відрахування на майно, передане в лізинг, нараховуються у відповідності із законодавством України. За умови чіткого дотримання цього законодавства відповідно до нового порядку нарахування амортизації, скажімо, по третій групі основних фондів — силові машини та обладнання — 60% амортизація може бути досягнена аж через 6 років.

Уже саме ця обставина перебиває можливості розвитку лізингу в Україні. Лізинг — це по суті майновий кредит, і в нинішніх умовах банки не погодяться надавати такий кредит терміном на 6 років. Тому вони склали договори так, щоб 90—95% суми договору оплачувалося лізингоодержувачем за перші два роки або маскували лізингові угоди під продаж у розстрочку, для якої особливих меж ще не придумали.

Вже 5 жовтня 2000 року Верховна Рада в першому читанні прийняла законопроект «Про внесення змін і доповнень до Закону України «Про лізинг», перевагами якого є те, що:

— сторони договору лізингу отримають можливість самостійно домовлятися про терміни користування об'єктом лізингу, а також про розміри лізингового платежу;

— сторонам дозволяється самостійно домовлятися про ціну, за якою можна буде отримати майно в лізинг, а не обов'язково викупати його за балансовою вартістю;

— устанавлюється баланс прав лізингових відносин;

— відкриваються широкі можливості для сублізингу.

Отже, це великий крок до вдосконалення лізингу в Україні. І якщо цей законопроект запрацює з потужною силою, то ні складна організація лізингової угоди, ні високі адміністративні витрати, ні наявність широкого кола ризиків не завадять банку активно займатися лізингом та одержувати належний прибуток. А якщо це ще й допоможе вийти з економічної скрути Україні (бо це ж реальні інвестиції!), то у вигравші будуть не лише всі сторони лізингової угоди, а й наша держава взагалі.

Література

1. Закон України «Про лізинг» // Урядовий кур'єр.— «Орієнтир», інформаційний додаток. — 1998. — 10 січня — С. 11—13.

2. Орлов О. О., Рясних Є. Г. Що заважає розвитку лізингу в Україні // Фінанси України. — 1999. — № 2. — С. 3—5.

3. Свершилось чудо: о лизинге // Бизнес. — 2000. — № 42. — С. 32.

4. Черевко Т. В. Лізинг: реалії, проблеми, перспективи // Фінанси України. — 1999. — № 2. — С. 40—45.

Ю. О. ТИМОФЕЄВ (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

ШЛЯХИ РОЗШИРЕННЯ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКІВ

Протягом останніх років темпи зростання обсягів ресурсів, залучених банківською системою України, залишаються незадовільними. Як наслідок комерційним банкам бракує кредитних ресурсів і вони не можуть забезпечити такі обсяги кредитування економіки, які необхідні для її стабільного розвитку та зростання підприємств.

На сьогоднішній день в Україні дуже багато говорять про те, що банкам важко знайти надійних позичальників, а отже треба

більше концентруватися на активних операціях, оскільки джерел ресурсів вистачає, а напрямків їх вкладання — ні. Розглянемо таку статистику: у 1998 році банки залучили як депозити 8332 млн грн., і надали кредитів на суму 8855 млн грн. У 1999 р. — відповідно 12188 і 11783, а в 2000 р. — 18654 і 19121 [3]. Наведені дані говорять про те, що банки спромоглися надати як кредити всі залучені ними кошти (за винятком 1999 року) і навіть більше, ніж було залучено у 1998 і 2000 роках. Звичайно, це не можна назвати блискучою статистикою, однак тим не менше, з цього однозначно випливає, що обсяги наданих кредитів насамперед залежать від обсягів залучених коштів.

Перед банківською системою стоїть завдання розширити кредитування економіки, і головною передумовою для цього є збільшення ресурсної бази. Яким чином це можна зробити?

Передусім слід пам'ятати, що основну частину ресурсів банківської системи становлять кошти підприємств. Тому питання зростання банківських ресурсів має вирішуватися саме через піднесення підприємств. Це вимагає прийняття нового податкового кодексу та створення державою сприятливіших умов для роботи підприємств. Крім того, з метою оздоровлення народного господарства України потрібно запровадити ефективний механізм банкрутства. В Україні більше 50% підприємств є збитковими. Саме збиткові підприємства перебувають біля джерел ланцюгів неплатежів, і це призводить до того, що кошти не надходять на рахунки підприємств у банках. Через це для України визначеність із питанням банкрутства збиткових підприємств є необхідною як для розв'язання проблем неплатежів і оздоровлення економіки, так і для збільшення ресурсної бази банків. Подолання інфляційних процесів також є необхідним для банків, оскільки вони відштовхують клієнтів, які бояться, що підвищення інфляції перевищить відсоткові платежі по депозитах. Крім того, інфляційна невизначеність негативно впливає на процес встановлення процентної маржі, що заважає банкам встановлювати оптимальне співвідношення депозитних та кредитних ставок. Слід зазначити, що за останній час гривня більш-менш стабілізувалася, а з дозволу вкладати кошти в іноземній валюті надійність вкладень, безумовно, збільшилася, що позитивно вплинуло на ресурсну базу банків. Негативно впливає на ресурсну базу банків недотримання державою своїх зобов'язань за ОВДП, яскравим прикладом чого є реструктуризація 1998 року. Уряд має сумлінніше ставитися до виконання своїх зобов'язань, а не розглядати їх як джерело без-

поворотного фінансування, і це є питанням принциповим, бо як можна довіряти банкам, якщо не можна довіряти державі?

Не слід забувати й про те, що банки самі мають у своїх руках досить широкий інструментарій важелів, який не завжди ефективно використовують. Банки мають насамперед активніше розробляти нові банківські продукти та просувати їх на ринок. Наприклад, на даний момент зовсім небагато банків (лише 22) працюють на ринку пластикових карток. Деякі з банків, серед них «Укрсоцбанк», тільки зараз зрозуміли перспективність цього ринку й почали впроваджувати в життя відповідні проекти. Це є наслідком недостатньої гнучкості управлінських апаратів комерційних банків, спрямованості політики банків на сьогоднішній, а не на завтрашній результат. Адже зрозуміло, що «пластикові» проекти, наприклад, зарплатні, самі по собі не є джерелом ресурсів, оскільки залишків по них залишається небагато, однак вони привчають населення працювати з банками, довіряти їм і в майбутньому — вкладати заощадження. Банки повинні (і насправді можуть) зробити безготівкові розрахунки більш зручними та швидкими, ніж готівкові, а зручність — найважливіше для клієнта. Просто це вимагає додаткових зусиль і затрат, винагорода за які — збільшення кількості клієнтів та розширення кредитних ресурсів.

Для розширення ресурсної бази потрібно проводити ефективну маркетингову політику та рекламу. Не слід забувати, що банки — це довірчі установи, а для того, щоб довіряти, необхідно мати в своєму розпорядженні відповідну інформацію про банки, їх стан та послуги.

Отже, ми бачимо, що ефективних інструментів розширення ресурсної бази банків чимало, проте хотілося б наголосити, що особливе місце серед них належить державним важелям, і передусім — тим, які спрямовані на підтримання підприємств. Які б заходи не вживалися, банки не можуть існувати окремо від решти економіки, і поки для підприємств не будуть створені відповідні умови функціонування ми не можемо розраховувати на значне поліпшення роботи банківської системи, розширення її ресурсної бази та збільшення нею кредитування економіки.

Література

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7.12.2000 // ВВР. — 2001. — № 5—6. — С. 106—143.

2. Закон України «Про банкрутство» від 14.05.1992 № 2343-XII // Закони України. — К., 1996. — Т. 3. — С. 236—243.
3. Бюлетень НБУ. — 2001. — № 3. — С. 68—84.
4. Компаньйон. — 2001. — № 4. — С. 26.

К. І. ТЮТЮН (ф-т економіки та управління, I курс)

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ В УКРАЇНІ

З часу проголошення державної незалежності України, протягом 1992—1999 рр., під час створення її соціальної ринкової економіки було зруйновано систему державного управління. Демонструючи підвалини адміністративної економіки, ми порушили золоте правило: держава може залишити економіку без уваги лише тоді, коли будуть сформовані повноцінні ринкові механізми, здатні ефективно діяти. До цього привертає увагу і Світовий банк: «Низький рівень дієздатності держави в багатьох країнах СНД, — наголошується у спеціальному його дослідженні «Держава у світі, що змінюється», — серйозна і зростаюча перешкода для досягнення прогресу в більшості сфер економічної та соціальної політики» [1]. Тож в Україні потрібно будувати не вільну ринкову, а планомірно-ринкову, або регульовану ринкову систему.

Державне регулювання економіки є елементом взаємовідносин уряду з економічними агентами, один з дієвих засобів вирішення практичних питань. Заходи щодо зменшення впливу держави на економічні процеси, тобто дерегулювання, стосуються насамперед мікрорівня. Деретулювання в Україні потрібно спрямовувати на спрощення процесу реєстрації підприємницьких структур та ліцензування, вироблення нових правил інспектування та контролю, вдосконалення податкової системи. Механізм державного регулювання економіки є надзвичайно складним і багатогранним. Для держав з перехідною економікою (до яких належить і Україна) він характеризується певними особливостями. Зокрема, на думку вчених, треба: ввести жорсткий контроль за зовнішньою торгівлею; надавати реальну фінансову і матеріальну підтримку підприємницьким структурам різних форм власності, які здатні збільшити реалізацію товарів і послуг як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках; максимально сприяти наданню товарних кредитів за рахунок державних замовлень товаровиробникам аграрного сектора АПК, малого бізнесу. Особливу

увагу слід звернути на контроль за витратами іноземних кредитів. Уряд України має зміцнювати важелі влади на всіх рівнях, щоб ефективніше втілювати в життя програми виходу з кризи.

У ринковій економіці підприємства змушені реагувати на сигнали ринку — зміну попиту та цін на власну продукцію. Саме ці сигнали змушують підприємства змінювати асортимент продукції, яку вони випускають, поліпшувати її якість, раціоналізувати рівень та структуру затрат. Проте дотепер чимало підприємств України не навчилася реагувати на сигнали ринку: спостерігається стійка тенденція росту собівартості, збільшення залишків готової продукції та запасів товарно-матеріальних цінностей. За період з 1992 по 2000 рр. частка збиткових підприємств у цілому по країні зростає з 9,5% до майже 55%, у промисловості з 3,7% до 54%, а в сільському господарстві — до 70% [2]. Потрібно зазначити, що дається взнаки значна «тінізація» економіки, яка сягає на сьогодні понад 60% ВВП. На боротьбу з цією проблемою спрямований Указ Президента України від 20 березня 2001 р. «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 25 січня 2001 року «Про заходи щодо детінізації економіки». Політика держави має зосередитися й на обмеженні впливу олігархічних структур, їх зрощування з державним апаратом. Спожиті тіньовою економікою ресурси (енерго-, матеріальні, трудові) відносяться на собівартість легальної продукції, підвищуючи її та роблячи продукцію неконкурентоспроможною. Несплата податків тіньовою економікою підштовхує державу до надмірного оподаткування легальної економіки. Тобто можна стверджувати, що тіньова економіка демпінгово конкурує з реальною економікою. До того ж, вона не дає можливості найманим працівникам забезпечувати собі пенсію та соціальне страхування на випадок непередбачуваних обставин, а це, в свою чергу, означає безправність населення.

Як легалізувати тіньовий сектор? Оскільки тіньова економіка працює лише в готівковому грошовому обігу, то для її легалізації головне (виходячи зі згаданого раніше Указу Президента України) — детінізувати грошовий обіг, тобто застосувати заходи щодо обмеження позабанкового грошового обігу та максимального збільшення безготівкових розрахунків.

Об'єднання двох цілей, — забезпечення оптимального функціонування ринкового механізму та забезпечення базових суспільних цінностей — є основою концепції соціально зорієнтованого регульованого ринкового господарства. Умовно методи впливу держави на економічні процеси можна класифікувати за

рівнем інтенсивності втручання: м'які, середні, сильні, а також за тривалістю дії: короткострокові та довгострокові. Важливим інструментом державного регулювання є Державний бюджет. Бюджетний вплив на економіку здійснюється через фіскальну політику. Бюджетна політика може бути як пасивною (для зменшення дефіциту бюджету), так і активною (стимулювання економічного зростання незалежно від рівня дефіциту, а також цільове використання емісії як каталізатора росту). Поширеним методом державного регулювання в багатьох країнах є регулювання заробітної плати і цін. Ефективним механізмом примусового державного регулювання є регулювання курсу національної валюти, грошової маси, процентної ставки. Крім цього, в Україні слід організувати систему фінансової допомоги, субсидій і пільг, яка б сприяла розв'язанню проблем економічної політики держави. Отже, основні напрями, на яких має ґрунтуватися ідеологія державного управління економікою — формування відкритого суспільства, розвиток різних форм власності, досконалих ринкових відносин.

Література

1. *Михасюк І., Мельник А., Крупка М., Залога З.* Державне регулювання економіки. — Львів: «Українські технології», 1999. — 640 с.
2. *Павловський М.* Макроекономіка перехідного періоду: Український контекст. — К.: Техніка, 1999. — 336 с.

С. В. ХАНІН (фінансово-економічний ф-т, V курс)

КОМПЛЕКСНЕ ПОКРИТТЯ РИЗИКІВ ПРИ ВАНТАЖОПЕРЕВЕЗЕННЯХ

Вантажоперевезення є однією з найрозвинутіших галузей ринкової інфраструктури, що обслуговує процеси виробництва та обміну товарів. При цьому, значна доля транспортування вантажів як у міжнародних, так і у внутрішніх перевезеннях здійснюється з залученням професійних перевізників. У результаті того, що в процесі перевезення вантажу крім відправника та одержувача бере участь ще одна зацікавлена особа — перевізник, що несе відповідальність за вантаж з моменту його отримання для перевезення до передачі його вповноваженій особі, — виникає потреба захисту

майнових інтересів даної особи, що пов'язані з можливістю втрати, повного чи часткового пошкодження вантажу з його вини.

Даний захист надає страхування відповідальності перевізника вантажу. Слід відзначити той факт, що страхування відповідальності перевізника опосередковано, через механізм відшкодування збитків, захищає майнові інтереси власника вантажу. Про це також свідчить той факт, що в практиці страхування відповідальності перевізника досить часто бенефіціаром визначається власник вантажу.

В ідеальному варіанті покриття ризиків усі зацікавлені в вантажі сторони мають відповідний страховий захист: власник вантажу — поліс страхування вантажу, перевізник — поліс страхування відповідальності. Проте розглянуті вище аргументи опосередкованого захисту інтересів власника вантажу та практика проведення страхових відшкодувань при настанні страхового випадку за полісом страхування відповідальності перевізника, коли страхове відшкодування фактично сплачується відправнику або забезпечує регрес за полісом страхування вантажу, дають можливість певної оптимізації страхового захисту суб'єктів перевезення вантажу.

Дана оптимізація може проводитися двома шляхами:

- ☞ об'єднання двох видів страхування в один;
- ☞ обмеження ризиків, що приймаються при страхуванні вантажів за умови наявності полісу страхування відповідальності перевізника.

Порівнявши ці два види страхування, можна стверджувати, що вони відрізняються докорінно. Дані види страхування належать до різних галузей страхування (страхування майна та відповідальності), страхувальниками виступають різні особи (власник вантажу та перевізник), відрізняється об'єкт страхування (майно та відповідальність), ризики, що покриваються (і страхування вантажів, і страхування відповідальності перевізника мають ряд додаткових ризиків, які покриваються страхуванням).

Тож об'єднання даних видів страхування є недоцільним, а отже оптимальним варіантом, що дає змогу значно знизити вартість страхування вантажів не знизивши при цьому рівень захисту майнових інтересів всіх осіб, що обтяжені ризиком в процесі перевезення вантажу (власників вантажів та перевізників), є такий варіант покриття ризиків:

домінуючим лишається поліс страхування відповідальності перевізника, що повністю покриває ризики перевізника та опосередковано захищає інтереси власника вантажу в пункті відпові-

дальності за вантаж. Другою частиною даної програми є поліс страхування вантажу, який покриває всі ризики, що передбачені загальними умовами страхування вантажів, крім тих ризиків, що відносяться на відповідальність перевізника.

Запровадження даної системи страхування веде до часткової втрати страхових премій зі страхування вантажів за тими перевезеннями, які покриваються страхуванням в повному обсязі: і страхуванням вантажу і страхуванням відповідальності перевізника, що призведе до втрат прибутку.

Отже, основною умовою запровадження даної програми є збільшення прибутку, тобто:

$$\text{Пр}^{\text{К}} \geq \text{Пр}^{\text{В}} + \text{Пр}^{\text{Г}},$$

де $\text{Пр}^{\text{К}}$ — прибуток за комплексним страхуванням;

$\text{Пр}^{\text{В}}$ — прибуток за страхуванням відповідальності;

$\text{Пр}^{\text{Г}}$ — прибуток за страхуванням вантажів.

За умови розвинутого внутрішнього обліку страхової компанії сума недоотримання прибутку в результаті запровадження визначається як:

$$K_{\text{Пр}} = \text{ДП} \times (1 - \% \text{Вв}),$$

де $K_{\text{Пр}}$ — величина зменшення прибутку;

ДП — зменшення надходження премій зі страхування вантажів;

$\% \text{Вв}$ — відсоток навантаження в тарифі на ведення справи.

Відповідно до цього, мінімальна величина приросту надходження страхової премії зі страхування вантажів за умови впровадження комплексної системи страхування ризиків при вантажоперевезеннях визначається таким чином:

$$\text{П}^{\text{К}} \times \% \text{Пр}^{\text{К}} = \text{П}'_{\text{О}} \times (1 - \% \text{Вв}),$$

звідси

$$\text{П}^{\text{К}} = \frac{\text{П}'_{\text{О}} (1 - \% \text{Вв})}{\% \text{Пр}^{\text{К}}}.$$

Запровадження даної програми дає змогу компанії, по-перше, значно розширити обсяг страхування вантажів за рахунок значного зниження вартості даного виду, по-друге, значна зацікавленість власників вантажів у наявності полісу страхування відповідальності у перевізника стимулює їх вимагати від перевізників наявності даного страхового захисту, що сприяє розвитку страхування відповідальності перевізника вантажів.

Література

1. *Смирнов В. В.* Страховая защита от рисков при реализации продукции по базисам поставок. — М.: Анкил, 1997. — 232 с.
2. *Дюжиков Е. Ф., Сплатухов Ю. А.* Виды и особенности страхования ответственности перевозчиков // *Финансы*. — 1999. — № 7. — С. 37—41.
3. *Бочкарев Е. Н.* Ценовая политика и эластичность страховых услуг // *Финансы*. — 1999. — № 11. — С. 42—46.

М. О. ХОЗЯШЕВ (ф-т економіки та управління, IV курс)

ПРОГНОЗУВАННЯ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ НА ПРИХОВАНІЙ СТАДІЇ: КІЛЬКІСНІ МЕТОДИ

Банкрутство завжди зачіпає інтереси широкого кола осіб і держави в цілому у зв'язку з порушенням макроекономічної рівноваги. Своєчасна інформація дозволить запобігти банкрутству, пом'якшити наслідки неспроможності для зацікавлених осіб; від об'єктивності оцінки ймовірності банкрутства залежить інвестиційна привабливість, вартість підприємства.

В економічній науці та практиці відомо декілька кількісних методик прогнозування. Серед них виділяють однокритеріальні моделі прогнозування банкрутства підприємств. Вони дозволяють звести різноспрямовані фактори стану підприємства до одного критерію, за яким можна судити про ймовірність настання банкрутства. Однокритеріальні моделі прогнозування банкрутства є чи не основним методом довгострокового прогнозування, оскільки ґрунтуються на застосуванні стохастичних причинно-наслідкових зв'язків між явищами.

Однією з найпростіших моделей прогнозування банкрутства вважається двофакторна модель [1]:

$$Z = -0,3877 - 1,0736K_{п} + 0,0579K_{зс},$$

де $K_{п}$ — коефіцієнт покриття, $K_{зс}$ — частка позикових коштів у загальному капіталі підприємства. При $Z < 0$ ймовірність банкрутства невелика. При $Z > 0$ — висока.

За цією формулою підприємство вважатиметься потенційним банкрутом лише в разі катастрофічно низького коефіцієнта поточної ліквідності та дуже високої частки позикових коштів одно-

часно. Таким чином, ми не можемо використовувати цю модель для завчасного прогнозування банкрутства.

Поширеною методикою за кордоном є Z-рахунок Е. Альтмана [1]:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + X_5,$$

де X_1 — оборотний капітал/сума активів; X_2 — нерозподілений прибуток/сума активів; X_3 — операційний прибуток/сума активів; X_4 — ринкова вартість акцій/заборгованість; X_5 — виручка/сума активів.

Результати багаторічних розрахунків за моделлю Альтмана показали: при $Z > 2,99$ підприємства потрапляють до числа фінансово стійких; при $Z < 1,81$ підприємства мають вельми високу ймовірність банкрутства; інтервал $1,81—2,99$ складає зону невизначеності.

Z-рахунок має один серйозний недолік — по суті, його можна використовувати лише по відношенню до великих компаній, які котирують свої акції на біржах. Саме для таких компаній можна отримати об'єктивну ринкову оцінку власного капіталу (показник X_4).

Чотирифакторна модель Тафлера і Тішоу має вигляд [2]:

$$Z = C_0 + C_1X_1 + C_2X_2 + C_3X_3 + C_4X_4,$$

де X_1 — прибуток до виплати податків/поточні зобов'язання (53%); X_2 — поточні активи/загальна сума зобов'язань (13%); X_3 — поточні зобов'язання/загальна сума активів (18%); X_4 — відсутність інтервалу кредитування (16%); $C_0—C_4$ — коефіцієнти, проценти в дужках означають пропорції моделей.

Незважаючи на високу популярність західних моделей прогнозування банкрутства, у вітчизняній практиці не можна їх застосовувати [3] у незмінному вигляді через те, що всі параметри розраховані для умов західної економіки, а також через часову невідповідність (яка передбачає застосування моделі в тому періоді часу, в якому вона була безпосередньо розроблена), невідповідність об'єкта оцінювання (застосування до підприємств, що відповідають параметрам вибірки, створеної для моделі. Для підприємств інших за розміром, напрямком та обсягом діяльності активів, переліки показників та коефіцієнтів при них можуть мати суттєві відмінності) тощо.

Вченими Іркутської державної економічної академії запропонована власна розробка — чотирифакторна модель прогнозування банкрутства, що має вигляд [1]:

$$R = 8,38 K_1 + K_2 + 0,054K_3 + 0,63 K_4,$$

де K_1 — оборотний капітал/актив; K_2 — чистий прибуток/власний капітал; K_3 — виручка від реалізації/актив; K_4 — чистий прибуток/інтегральні витрати. При $R < 0$ ймовірність банкрутства максимальна (90—100%); $Re(0—0,18)$ — висока (60—80%); $Re(0,18—0,32)$ — середня (35—50%); $Re(0,32—0,42)$ — низька (15—20%); $R > 0,42$ — мінімальна (до 10%).

Аналізуючи кількісні значення R , слід зазначити, що від'ємне значення R може бути лише за від'ємного чистого прибутку; $R < 0,42$ можна отримати (за умови позитивної діяльності) при $K_1 = 0,05$, тобто в разі, коли підприємство не має достатніх обігових коштів для продовження нормального функціонування. Таким чином, ця модель не може бути застосована для завчасного прогнозування банкрутства.

Р. С. Сайфулін та Г. Г. Кадиков запропонували рейтингове число [1], а саме:

$$R = 2K_0 + 0,1K_{\text{п}} + 0,08K_i + 0,45K_{\text{м}} + K_{\text{пр}},$$

де K_0 — коефіцієнт забезпеченості власними коштами ($> 0,1$); $K_{\text{п}}$ — коефіцієнт покриття; K_i — інтенсивність обороту авансованого капіталу, яка характеризує обсяг реалізованої продукції, що припадає на одиницю коштів, вкладених у діяльність підприємства ($> 2,5$); $K_{\text{м}}$ — коефіцієнт менеджменту, відношення прибутку від реалізації до величини виручки від реалізації (рентабельність продажів); $K_{\text{пр}}$ — рентабельність власного капіталу ($> 0,2$).

За повної відповідності значень фінансових коефіцієнтів мінімальним нормативним значенням $R = 1$. Фінансовий стан підприємств з $R < 1$ характеризується як незадовільний.

Разом з тим, рейтингове число — оціночне, за ним не можна зробити висновок про високу чи низьку ймовірність настання банкрутства.

Результати проведених досліджень свідчать про те, що створення вітчизняної моделі ускладнене через неможливість створити репрезентативну вибірку з числа підприємств — типових банкрутів та небанкрутів [3]. Більшість порушених нині справ про банкрутство має яскраво виражений індивідуальний характер, де основною причиною є порушення податкового законодавства, зловживання чи шахрайство посадових осіб підприємства та ін.

Проте, незважаючи на недоліки окремих моделей, складнощі при їх розробці, застосування однокритеріальних моделей при прогнозуванні банкрутства підприємств залишається провідним напрямком економічної науки.

Література

1. *Ковалев В. В.* Анализ финансового состояния и прогнозирование банкротства. — СПб.: Аудит-Ажур, 1994. — 162 с.
2. [Http://www.crisis.engec.ru](http://www.crisis.engec.ru).
3. *Лігоненко Л. О.* Методологія діагностики банкрутства і напрямки її вдосконалення // Фінанси України. — 1998. — № 8. — С. 136—147.

В. М. ЧЕРЕШНЮК (юридичний ф-т, III курс)

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ І ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

Вступ до Європейського Союзу — це основна ідея всіх змін, які розгортаються в Східній та Середній Європі, тому всі нові політичні угруповання, які приходять до влади, без вагань проголошують своє бажання швидкої інтеграції до Європи. Одночасно вони намагаються запевнити, що в Європі самі по собі вирішаться всі проблеми, з якими стикаються держави «нової демократії». Обґрунтовано можна стверджувати, що Європа як ідеалізована подоба майбутнього розвитку практично безумовно приймається всіма прошарками населення.

Важливе місце у відносинах між державами та об'єднаннями держав має регулювання зовнішньої торгівлі цими державами. Воно може здійснюватися тарифними та нетарифними методами. Тарифне регулювання — це встановлення мита на ввезення чи вивезення товарів чи інших предметів. Нетарифні методи регулювання — методи адміністративного характеру, що застосовуються при проведенні певних видів контролю в державних органах щодо товарів та інших предметів, які ввозяться або вивозяться.

У загальному плані мито — це податок на товари, що переміщуються через митний кордон. Воно є першим і основним фактором, що підвищує ціну конкретного імпортного товару

при його надходженні на внутрішній ринок країни і дозволяє національним товаровиробникам підвищувати загальний рівень цін вітчизняних товарів і отримувати додатковий прибуток.

Відповідно до Закону України «Про єдиний митний тариф» в Україні застосовуються такі види мита: адвалерне, специфічне та комбіноване.

Крім того, на окремі товари та інші предмети може встановлюватися сезонне ввізне і вивізне мито на термін не більше чотирьох місяців.

У цілому застосування таких ставок ввізного мита унеможливорює зниження митної вартості товарів і, відповідно, не дозволяє суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності ухилятися від сплати обов'язкових митних платежів шляхом використання такого інструмента, як ціна товару.

Слід зазначити, що поряд з безумовною ефективністю застосування комбінованих і специфічних ставок ввізного мита їх застосування пов'язане з певними недоліками. Поширення таких ставок на значну кількість товарних позицій призводить до імпорту дешевих неякісних товарів, що мають низьку вартість. Регулятором показників якості виступають відповідні державні структури, що входять до системи нетарифного регулювання.

В Україні також передбачено застосування преференційних, пільгових та повних ставок імпортного мита.

Відповідно до законодавства, Європейське Співтовариство базується на митному союзі, який охоплює всю торгівлю товарами. Цей союз має як внутрішні, так і зовнішні аспекти:

➤ внутрішній аспект: заборона між країнами-членами митних зборів на імпорт та експорт, а також нарахувань, які мають аналогічну дію;

➤ зовнішній аспект: прийняття єдиного митного тарифу щодо третіх країн.

Митна система ЄС має Єдиний митний тариф, єдині норми та правила оцінки вартості окремих товарів, встановлення країни надходження товарів, країни походження товарів, режим ввезення і вивезення товарів тощо.

Метою ЄМТ є забезпечення рівноправного ставлення всіх країн-членів до товарів, що імпортуються до ЄС з третіх країн. Усі товари, що продаються на ринках Співтовариства, повинні мати однакові пільги, обумовлені правилами щодо свободи руху товарів, які імпортуються до Співтовариства. Внаслідок цього країни

не мають права нав'язувати автономні збори на імпорт з третіх країн.

Єдиний митний тариф ЄС містить адвалерні, специфічні, автономні і договірні (конвенційні) ставки мита.

Сьогодні ЄС виступає значною силою в світі. Він об'єднує 15 найбільш розвинених і впливових країн Європи, і саме завдяки політиці, яку проводить керівництво Співтовариства, ці країни мають великі перспективи розвитку. Європейський Союз, будучи інтеграційною групою номер 1 у світі, відмінив закритість кордонів, податкові тарифи між країнами-учасницями, узгодив їхню зовнішню політику. Нині громадяни країн-учасниць можуть вільно пересуватися в рамках ЄС, що, безумовно, є дуже зручною та перспективною обставиною.

Після здобуття Україною незалежності значно розширилися її можливості співпраці з Європейським Союзом. А такі можливості, справді, є: це і застосування Україною актів ЄС, і зменшення (а то й відміна) плати за транзит та тимчасовий імпорт тощо. Сприяє зближенню також Угода про партнерство, укладена між ЄС, з одного боку, та Україною, Білоруссю та Молдовою, з іншого, яка передбачає політичний діалог між цими утвореннями (для України передбачено додаткові зустрічі «на вищому рівні»). Існує План дій ЄС по відношенню до України, який був затверджений у грудні 1996 року.

Важливе місце в тарифному регулюванні в світі належить Світовій Організації Торгівлі (СОТ). Приєднання України до цієї організації має значні перспективи. Урядом України в рамках програми економічних реформ та приведення зовнішньоекономічного режиму у відповідність до вимог СОТ проводиться послідовна лібералізація зовнішньоторговельного режиму, спрямована на відкриття внутрішнього ринку та нарощування експорту. За програмою уряду, лібералізація експортного режиму має стати головним фактором нарощування та розвитку експорту, що впливатиме на вирівнювання платіжного балансу (Україна має негативне сальдо в торгівлі з ЄС), скорочення дефіциту державного бюджету, подолання платіжної кризи. Саме надходження від експорту мають стати джерелом отримання додаткових коштів на закупівлю технологій та інвестиційних товарів виробничо-промислового призначення для проведення реструктуризації експортоспроможних галузей та забезпечення технологічного оновлення виробництва. Набуття членства в СОТ вирішить проблему торговельного аутсайдерства України за рахунок включення держави до правового поля системи СОТ

і забезпечення їй правового доступу до світових ринків товарів, робіт, послуг, а також надання відповідних прав у рамках системи СОТ для захисту інтересів національних товаровиробників на світових ринках.

Проте не можна стверджувати, що вступ до СОТ матиме тільки позитивні результати. По-перше, це пов'язано з тим, що в Україні до деяких видів товарів існують значно вищі вимоги, а також їх виготовлення здійснюється за значно кращих екологічних умов. По-друге, уряд має застосовувати засоби обмеженого протекціонізму щодо імпорту споживчих товарів, додаткове введення яких може завдати шкоди окремим галузям економіки, насамперед сільському господарству, харчовій промисловості та ін. галузям, що перебувають у процесі реструктуризації. Саме тому відкриття національної економіки має здійснюватися поступово і зважено.

Література

1. *Татам А.* Право Європейського Союзу: Пер. з англ. — К.: Абрис, 1998. — 423 с.

2. *Терещенко С., Науменко В.* Основи митного законодавства в Україні: Теорія та практика. — К.: АТ «Август», 1999. — 296 с.

Ю. С. ШАМОВА (ф-т міжнародної економіки та менеджменту, IV курс)

СПІВПРАЦЯ УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ (НА МАТЕРІАЛАХ ВСЕСВІТНЬОГО БАНКУ)

З 1992 року Україна стала 167 членом Всесвітнього Банку, здійснивши підписку на 908 акцій (1 315,9 млн дол. США) акціонерного капіталу [2, с. 2]. З цього часу Україна і Всесвітній Банк співпрацюють задля забезпечення успішного впровадження реформ в Україні. Нині уряд і Всесвітній Банк працюють над майже 50 проектами: позиками, грантами та економічними дослідженнями.

Всесвітній Банк постійно надає допомогу урядові України в розробці та впровадженні економічних реформ шляхом надання консультацій, здійснення спільних економічних досліджень та затвердження позик для здійснення реформ. Програму реформ, яку було проголошено 1994 року і яка отримала новий імпульс на

початку 2000 року, було підтримано такими позиками Всесвітнього Банку, як інституційна позика (1993), реабілітаційна позика (1994), структурні позики на розвиток підприємств (1996, 1998), сільськогосподарського сектора (1996), фінансового сектора (1998), перебудову вугільної галузі (1996) тощо.

Головним завданням Групи Всесвітнього Банку є надати всебічну допомогу урядові України в забезпеченні економічного зростання, підвищенні рівня життя людей та у створенні сприятливих умов для підприємництва.

Реалізація основної мети МБРР щодо сприяння соціально-економічному розвитку країн-членів потребує виконання цілої низки макроекономічних різнопланових завдань, для реалізації яких Банк використовує механізм системних позик. В Україні *системні проекти* реалізуються в ключових галузях економіки: аграрному і фінансовому секторах, вугільній галузі, системі державного управління. Зміст системних проектів полягає у зміні умов та правил діяльності сектора державного управління або певних галузей економіки.

В рамках системних проектів кошти МБРР надходять окремими траншами безпосередньо до державного бюджету країни-позичальниці. В процесі підготовки проекту МБРР узгоджує з країною-позичальницею план заходів, який включає кілька етапів, виконання кожного з яких дає можливість країни-позичальниці отримати наступний транш позики. Початок впровадження проекту та надання першого траншу системної позики також обумовлюється виконанням певних попередніх умов. Повернення коштів позики по системних проектах здійснюється виключно за рахунок державного бюджету країни-позичальниці.

Для надання підтримки процесам ринкових перетворень та програм макроекономічної стабілізації МБРР разом із країною-позичальницею розробляє програми розвитку ключових галузей та окремих підприємств, які реалізуються шляхом підготовки та впровадження інвестиційних проектів. Для деяких секторів економіки системні проекти взагалі не впроваджуються, і допомога програмам їх реформування з боку Банку здійснюється виключно за рахунок інвестиційних проектів. *Інвестиційні проекти МБРР* відрізняються від системних тим, що кошти позики надходять не до державного бюджету, а надаються визначеному отримувачу коштів (тобто бенефіціару), яким може бути відповідне міністерство або відомство, державні й недержавні організації та установи, а також окремі підприємства країни-позичальниці.

Кошти позик МБРР по інвестиційних проектах використовуються переважно для безпосередньої оплати контрактів, підписаних з переможцями міжнародних конкурсних торгів. Оплата здійснюється після надання відповідних документів, що обумовлюються контрактом.

З метою сприяння залученню прямих іноземних інвестицій до країн-членів МБРР іноді застосовує третій тип проектів — *гарантійні проекти*, які передбачають надання фінансових гарантій у відповідь на політичні, а також деяких інших видів некомерційних ризиків. В Україні такі проекти реалізуються за схемою, коли МБРР створює гарантійний фонд, і в разі настання гарантійного випадку банк компенсує інвесторові збитки. При цьому, між країною-позичальницею та МБРР укладається угода про зустрічні гарантії, яка передбачає механізм відшкодування витрачених МБРР коштів на оплату збитків іноземних інвесторів згідно з укладеними гарантійними (страховими) контрактами. При застосуванні цієї схеми фактичні зобов'язання країни-позичальниці перед МБРР не виникають до моменту настання гарантійних випадків.

Позики Всесвітнього Банку є досить привабливим джерелом зовнішнього фінансування, адже фінансові умови надання позик вигідніші, ніж більшість інших доступних нині зовнішніх джерел позик. За класифікацією Всесвітнього Банку Україна належить до III категорії країн (середній рівень доходу), за якою термін погашення кредитів становить 17—20 років із пільговим періодом 5 років. Враховуючи загальну маржу Всесвітнього Банку, ставка відсотків для України становить нині 6,5% річних.

Таблиця

**ЗАГАЛЬНА СУМА НАДАННЯ КОШТІВ НА 30 червня 2000 р.
МБРР УКРАЇНІ (млн дол. США)**

Загальна сума зарезервованих для України коштів	3 060
Відмінено	389
Виділено	2 046
Ще не виділено	621
Погашено	3,3
Ще не погашено	2,0
Коректування, в зв'язку зі зміною валютних курсів	-92
Зобов'язання боржника	1 949

Джерело: <http://www.worldbank.org>

Основним уроком використання коштів Всесвітнього Банку є необхідність якіснішої, чіткішої та ретельнішої підготовки проекту, яка не передбачатиме змін його умов під час їх виконання. Така підготовка має включати розробку спільної цілеспрямованої стратегії уряду та Світового банку у визначеній галузі з метою максимального наближення поглядів на розв'язання поставлених проблем і опрацювання всіх аспектів проекту державними установами, до компетенції яких належить виконання умов проекту. При визначенні плану та графіка досягнення цілей проекту і Всесвітній банк, і українська сторона повинні враховувати взаємовідносини законодавчої та виконавчої влади в Україні, які суттєво впливають на виконання тих умов, що передбачають законодавче вирішення.

На даному етапі можна зробити набагато більше шляхом надання менших сум кредитів у вигляді інвестиційних проектів, компоненти яких передбачають посилену технічну допомогу. Це, безперечно, трудомісткіший підхід, що вимагає значно більших зусиль від групи фахівців Всесвітнього банку, однак, як свідчать результати, саме таким чином Банк зможе забезпечити Україні тривалі програми й необхідну допомогу.

Література

1. Закон України «Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій» від 03.06.1992 № 2402-XII // Закон України. — 1996. — Т. 3. — С. 264—265.

2. Всесвітній банк та Україна. П'ять років партнерства. Матеріали департаменту зовнішніх зв'язків місії Всесвітнього Банку в Україні. К., 2000. — 25 с.

3. Lending Retrospective: Volumes and Instruments Issues Paper, document of the World Bank, 1999. — 36 с.

М. П. ШЕРЕНГОВИЙ (ф-т інформаційних систем і технологій, IV курс)

ІМОВІРНА МОДЕЛЬ СИСТЕМИ МАСОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ З УПРАВЛЯЮЧИМИ ПАРАМЕТРАМИ

У фундаментальних наукових працях Л. Клейнрока, Т. Сааті та інших авторів наведені ймовірні моделі, які описують ті випадкові процеси, що відбуваються в системах масового обслуговування. Серед операційних характеристик даних систем вельми важливими є такі:

- 1) P_0 — ймовірність того, що в системі відсутні вимоги на обслуговування і вона простоює;
- 2) M_i — середнє число вимог i -го потоку в системі;
- 3) L_i — середнє число вимог i -го потоку в черзі;
- 4) T_i — середній час перебування вимоги i -го потоку в системі;
- 5) P_{i_1} — ймовірність втрат вимог i -го потоку.

Дані операційні характеристики однозначно визначаються параметрами систем масового обслуговування. Але на практиці, при дослідженні реальних систем масового обслуговування, часто постає питання про одержання таких операційних характеристик, які знаходилися б у певних межах. Позначимо ці характеристики відповідно $P_0^*, M_i^*, L_i^*, T_i^*, P_{i_1}^*$.

Отже, постає задача пошуку таких значень параметрів λ_i, μ_i (у встановлених межах), при яких отримуємо наперед задані значення операційних характеристик із заданою точністю $\xi > 0$. Таким чином, параметри системи λ_i, μ_i підлягають управлінню в дозволених межах.

У реальних системах, як правило, управлінню підлягають параметри обслуговування, тобто μ_i в межах

$$\mu_i^* \leq \mu_i \leq \mu_i^{*\Delta}.$$

Алгоритм знаходження необхідних операційних характеристик на рис. 1.

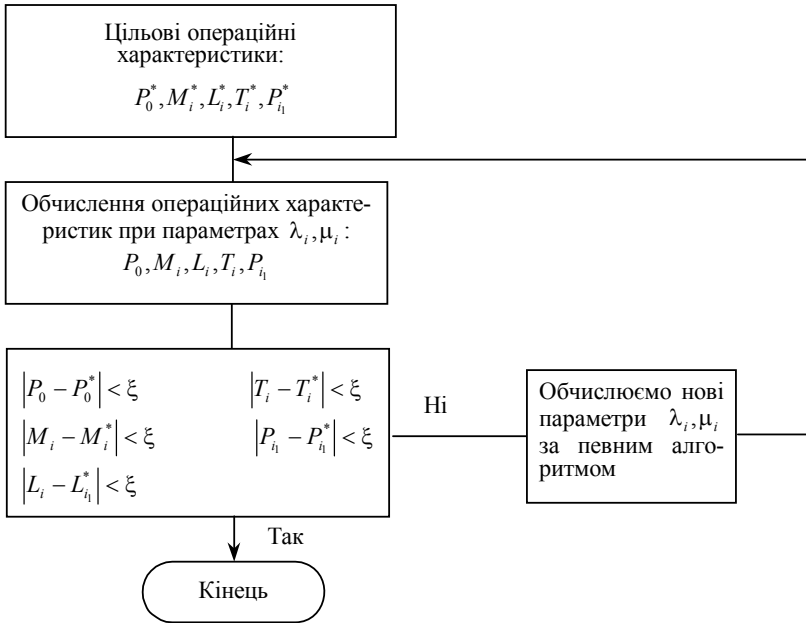


Рис. 1

Розглянемо модель масового обслуговування, в якій присутні такі процеси.

В одноканальну систему надходять два пуасонівські потоки вимог з параметрами λ_1, λ_2 відповідно. Потоки обслуговуються за правилом відносного пріоритету, а саме: другий потік є пріоритетним відносно першого, проте, якщо вимога другого потоку надійшла в систему тоді, коли там обслуговується вимога першого потоку, то вона не перериває процес обслуговування, а дочекавшись завершення обслуговування вимоги першого потоку, надходить у канал обслуговування. Вимоги першого потоку при наявності вимоги другого потоку, яка обслуговується, утворюють чергу. В межах однієї категорії терміновості вимоги обслуговуються по мірі їх надходження, і при цьому утворюють також черги, які для першого та другого потоків обмежені відповідно значеннями I_{\max}, J_{\max} , що означає: якщо в черзі є I_{\max} вимог першого потоку і J_{\max} вимог другого потоку, то нові надходження вимог цих потоків у систему не приймаються на обслуговування. Час обслуговування вимог обох потоків є випадковою величиною,

яка має експотенціальний закон розподілу з параметрами μ_1, μ_2 відповідно. В процесі роботи обслуговуючий прилад може зазнавати впливу випадкових чинників і може ламатись. Інтенсивність поломки утворює потік випадкових подій, який визначають як пуасонівський з параметром λ_0 , а час, який витрачається на відновлення приладу до працездатного стану, є випадковою величиною, яка має експоненціальний закон розподілу з параметром μ_0 . Під час ремонту вимоги обох потоків не обслуговуються. Після ремонту прилад продовжує обслуговування потоків, причому вимоги першого потоку починають обслуговуватися тоді, коли в системі відсутні вимоги другого (пріоритетного) потоку.

Ймовірна модель такої системи описується системою лінійних диференційних рівнянь, яка у векторно-матричній формі має вигляд

$$\frac{d\vec{P}}{dt} = H\vec{P}(t), \quad (1)$$

де

$$\vec{P}(t) = \begin{pmatrix} P_{0,0}(t) \\ P_{1,0}(t) \\ \vdots \\ P_{i,j}(t) \\ \vdots \\ Q_{0,j}(t) \\ \vdots \\ R_{i,j}(t) \end{pmatrix} \quad H = \begin{pmatrix} h_{11} & h_{12} & \cdots & h_{1j} \\ h_{21} & h_{22} & \cdots & h_{2j} \\ h_{31} & h_{32} & \cdots & h_{3j} \\ \cdots & \cdots & \cdots & \cdots \\ h_{i1} & h_{i2} & \cdots & h_{ij} \end{pmatrix}.$$

Елементи матриці H , які розташовані на головній діагоналі, дорівнюють відповідно сумах параметрів системи $\lambda_0, \lambda_1, \lambda_2, \mu_0, \mu_1, \mu_2$, які беруться зі знаком «мінус», а недіагональні елементи дорівнюють нулеві або відповідно параметрам системи λ_i, μ_i . Особливістю матриці H є також те, що вона дуже розріджена.

$P_{i,j}(t)$ — є ймовірність того, що в момент часу t в системі перебуває i вимог першого потоку та j вимог другого (пріоритетного) потоку і прилад обслуговує вимогу першого потоку;

$Q_{i,j}(t)$ — є ймовірність того, що в момент часу t в системі перебуває i вимог першого потоку та j вимог другого (пріоритетного) потоку і прилад обслуговує вимогу другого потоку;

$R_{i,j}(t)$ — є ймовірність того, що в момент часу t в системі перебуває i вимог першого потоку та j вимог другого (пріоритетного) потоку і прилад перебуває у стані поломки.

Стационарний розв'язок системи (1) знаходиться ітераційним методом з кроком ітерації

$$\Delta t_{n+1} = -\frac{\overrightarrow{P}_n^T(\Delta t_n) H^T H^T H \overrightarrow{P}_n(\Delta t_n)}{\overrightarrow{P}_n^T(\Delta t_n) H^T H^T H H \overrightarrow{P}_n(\Delta t_n)}, \quad k = 1, 2, 3 \dots \quad (2)$$

При цьому, на кожному кроці ітерації змінюється вектор початкового стану системи.

Ефективність використання даного методу проілюструємо на такому прикладі.

Нехай на підприємстві телеграфного зв'язку встановлено один автомат для відсилки звичайних та термінових телеграм. Спостереженнями встановлено, що в середньому звичайну телеграму замовляють на суму (d_n) 0,6 грн., а термінову (d_m) — 1,5 грн. За годину автомат може відправити майже 100 термінових телеграм (μ_2) і приблизно стільки ж звичайних (μ_1). Крім того, в середньому п'ять разів на годину (λ_0) пристрій відволікається від обслуговування на термін (μ_0) близько 36 с (100 раз за годину встигає це виконати) для виконання регламентних процедур з обслуговування самого автомата.

За годину в середньому приходять приблизно 150 громадян з простими телеграмами (λ_1) і 100 громадян з терміновими телеграмами (λ_2). Клієнти утворюють черги. В середньому черга громадян з простими телеграмами (I_{\max}) не перевищує 50 осіб, а для термінових (J_{\max}) — 15.

Математична модель роботи даної економічної системи описана вище. Розв'язавши задачу за допомогою вищенаведеного числового методу, отримуємо результати:

1. Ймовірність того, що клієнт першого типу, прийшовши відправити телеграму і побачивши велику чергу (50 чоловік), розвернеться і піде до іншого телеграфу, становить $P_{\text{emn}} = 0,01$.

2. Ймовірність того, що те саме зробить клієнт з терміною телеграмою (черга — 15 чоловік), становить $P_{\text{emn}} = 0,036$.

Оцінимо економічну ефективність роботи даного приладу в таких умовах функціонування за день, враховуючи, що автомат працює $T = 8$ годин на день.

Функція втрат підприємства G_n матиме вигляд:

$$G_n = (g_{np} + d_n \cdot \lambda_1 \cdot P_{emn} + d_m \cdot \lambda_2 \cdot P_{emn} + g_{екн}) \cdot T, \quad (3)$$

де g_{np} — втрати від того, що прилад простоюватиме під час регламентних процедур (за годину прилад простоє 3 хв, а за цей час він міг би відправити 5 термінових телеграм і заробити $5 \cdot 1,5 = 7,5$ грн.); $g_{екн}$ — вартість експлуатації приладу, враховуючи, що витрати на електроенергію, заробітну плату оператора, амортизаційні відрахування становить 3 грн. на годину. Тоді $G_n = (7,5 + 0,6 \cdot 150 \cdot 0,01 + 1,5 \cdot 100 \cdot 0,036 + 3) \cdot 8 = 110,4$.

Дохід, який отримує підприємство за день, обчислюється за формулою

$$D = ((1 - P_{emn}) \cdot \lambda_1 \cdot d_n + (1 - P_{emn}) \cdot \lambda_2 \cdot d_m) \cdot T = \\ = (0,99 \cdot 150 \cdot 0,6 + 0,964 \cdot 100 \cdot 1,5) \cdot 8 = 1848.$$

Економічний ефект від роботи автомата протягом дня становить

$$E = D - G_g = 1848 - 110,4 = 1737,6.$$

Таким чином, робота телеграфного автомата за даних економічних умов доцільна, але це ще не означає, що вона максимально ефективна. Для того, щоб отримати максимальний економічний ефект, необхідно провести аналіз співвідношення між доходами і витратами при різних значеннях параметрів роботи автомата. Наприклад, при інтенсивнішій роботі приладу зростає дохід підприємства, проте водночас автомат швидше зношується чи ламається (зростає вартість експлуатації).

Вищеописаний метод дозволяє підібрати значення параметрів обслуговування (роботи автомата) і при цьому зафіксувати певну ймовірність, яка впливає на дохід підприємства, з метою отримання максимального економічного ефекту. Для вищенаведеної задачі була зроблена спроба такого керування обслуговуванням клієнтів з простими за терміновістю і терміновими телеграмами в межах ($95 < \mu_1 < 175$ та $100 < \mu_2 < 200$). При цьому фіксованого значення надавали ймовірності (з точністю $\xi = 10^{-4}$) того, що автомат у даний момент обслуговує термінову телеграму і в економічній системі перебуває 50 чоловік з простими телеграмами і 7 із терміновими.

Була виявлена нелінійна залежність між параметрами μ_1, μ_2 , при яких виконуються дані обмеження, а також здійснена кількі-

сна оцінка залежності математичних сподівань для кожного потоку M_1, M_2 від змін параметрів μ_1, μ_2 .

Тож розроблений метод управління параметрами системи масового обслуговування дає можливість спрямувати роботу системи в необхідний режим для отримання наперед заданих кількісних характеристик роботи з певною точністю ξ . Це дає змогу підприємству впливати на економічний ефект своєї діяльності в дуже мінливих умовах економічного середовища.

Література

1. *Вентцель Е. С., Овчаров Л. А.* Теория вероятностей и ее инженерное приложение. — М.: Наука, 1988. — 630 с.
2. *Гнеденко Б. В.* Курс теории вероятностей. — М.: Наука, 1961. — 530 с.

Л. В. ЩЕТИНІНА (ф-т маркетингу, V курс)

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ НАВЧАННЯ ЗА КРИТЕРІЄМ РЕАКЦІЇ СЛУХАЧІВ

Досить поширеним явищем на практиці є те, що організації проводять навчання свого персоналу, не отримуючи тієї віддачі, на яку вони сподівались. Однією з причин такої ситуації є відсутність чіткої організації оцінки ефективності організації навчального процесу, оскільки допущені помилки не виявляються і повторюються в майбутньому [2, с. 79].

Можна виділити такі критерії, що використовуються під час оцінки ефективності навчання — реакція слухачів, засвоєння навчального матеріалу, зміна поведінки працівників і робочі результати [2, с. 82]. Розглянемо методику оцінки ефективності навчання на прикладі навчального закладу системи підвищення кваліфікації державних службовців.

З метою оцінки ефективності професійного навчання в цьому закладі освіти було проведено соціологічне дослідження за розробленою автором статті анкетною. Опитуванням були охоплені всі слухачі закладу освіти, які підвищували кваліфікацію на момент проведення соціологічного дослідження.

Основними завданнями цього дослідження було визначення:

- 1) міри зацікавленості слухачів у навчанні; 2) міри задоволення

слухачів організацією навчального процесу; 3) причин незадоволення слухачів організацією навчального процесу; 4) міри результативності професійного навчання в закладі освіти.

Підбиття підсумків соціологічного дослідження дозволило виявити певні резерви (невикористані можливості) організації навчального процесу, реалізація яких дозволила б підняти ефективність професійного навчання в цьому закладі освіти. Нижче, відповідно до поставлених завдань, розглянемо отримані результати.

Передумовою високої якості навчання, а також одним з принципів навчання дорослих є їх зацікавленість у результатах навчання. За даними опитування, 98% слухачів відчувають інтерес до навчання; в однієї особи (2%) цей інтерес невизначений. Позитивним є те, що жоден з опитаних не відповів, що в нього цікавість до навчання відсутня.

Крім наявності зацікавленості у слухачів, важливим є розгляд і визначення її міри. Остання є фактором, що суттєво впливає на результати професійного навчання. Висока міра заінтересованості передбачає наявність таких складових: наявність інтересу до службових обов'язків, виконання яких покладено на працівника; впевненість у тому, що навчання дозволить виконувати службові обов'язки ефективніше; впевненість у своїй здатності засвоїти предмет підвищення кваліфікації. Невизначеність по кожній з названих вище складових або їх відсутність негативно впливатиме на результати навчання.

Як показало соціологічне дослідження: 1) перша складова наявна у 94% опитаних, одна особа (2%) не відчуває цікавості до виконання службових обов'язків; дві особи (4%) відчувають невизначеність щодо наявності такого інтересу; 2) впевнені у наявності другої складової 88% опитаних; порівняно висока частка опитаних (8%), які не знають, а, отже, відчувають невизначеність щодо можливостей професійного навчання підвищити ефективність виконання службових обов'язків; дві особи (4%) піддають сумніву позитивний вплив професійного навчання на ефективність виконання службових обов'язків; 3) якщо ситуацію з наявністю перших двох складових, які визначають міру заінтересованості, можна оцінити як нормальну (перша складова наявна у 94%, друга — майже у 90% опитаних), то третя складова наявна лише у 2/3 опитаних слухачів, інші (1/3 опитаних) не можуть відповісти однозначно про наявність (відсутність) у них впевненості у своїй здатності засвоїти матеріал за певною навчальною програмою.

Висока частка осіб, які відповіли «не знаю» щодо наявності в них двох останніх складових високої міри зацікавленості, може свідчити про те, що вони не досить чітко уявляють: а) що вони мають вивчити; б) які вимоги будуть висуватися під час оцінювання міри засвоєння слухачами знань, навичок і вмінь (ЗНВ).

Це може свідчити про те, що в закладі освіти не приділяється належної уваги роз'ясненню слухачам до початку навчання основних положень навчальної програми, зокрема, мети навчання за нею — обсяг знань, навичок і вмінь, який має засвоїти слухач. Науково доведено, що будь-який вид діяльності, в тому числі і навчання, структурно вимагає усвідомлення її суб'єктами мети. Досягнення мети навчання, що виражається приростом в особі ЗНВ (результат навчання), вимагає наявності в неї мотиву. В його основі — потреби людини, що змушують її робити вольові зусилля і досягати поставленої мети.

Серед опитаних слухачів 94% вважають, що професійне навчання в закладі освіти сприяє реалізації їхніх потреб, інші 6% — дали негативну відповідь. Крім того, опитування дозволило виявити, засобом задоволення яких потреб виступає професійне навчання в цьому закладі:

— 45% опитаних (22 особи) розглядають професійне навчання в закладі освіти насамперед як засіб підвищення ефективності виконання службових обов'язків. Якщо професійне навчання забезпечує підвищення ефективності виконання службових обов'язків, то це сприяє реалізації потреб державної установи, яка направила слухача на навчання. Разом з тим, висока ефективність виконання службових обов'язків гарантує працівникам стабільну зайнятість у державних органах, а, отже, забезпечує реалізацію їх потреб у праці;

— позитивним моментом є активізація у слухачів потреб вищого порядку — більше половини опитаних (53%) розглядає професійне навчання в закладі як засіб саморозвитку (реалізація потреби у самовдосконаленні); 16% — передумову просування по службі (реалізація потреби у самовираженні);

— професійне навчання як засіб поліпшення матеріального стану (реалізація матеріальних потреб) розглядається 4% слухачів; тільки одна особа (2%) вважає, що професійне навчання в закладі освіти є «чистою» формальністю.

Через професійне навчання працівників у закладах освіти державні установи намагаються підвищити ефективність виконання покладених на них завдань. Викладене вище свідчить про

те, що реалізація потреб державних установ сприяє реалізації особистих потреб слухачів, а це є передумовою високої результативності навчання.

Повнота задоволення потреб слухачів залежить від організації навчального процесу. З метою визначення міри задоволення організацією навчального процесу в закладі освіти побудуємо інтервальну (метричну) шкалу шляхом надання певної кількості балів кожній позиції: повністю задоволений (+1) — 18; більше задоволений, ніж незадоволений (+0,5) — 25; не знаю (0) — 0; більше незадоволений, ніж задоволений (–0,5) — 5; повністю незадоволений (–1) — 0 осіб. Міра задоволення становить — $((+1) \cdot 18 + (+0,5) \cdot 25 + (0) \cdot 0 + (-0,5) \cdot 5 + (-1) \cdot 0) / 49 = 28/49 = 0,571(57,1\%)$.

Це свідчить про те, що, на думку слухачів, в організації навчального процесу є значні резерви, що знижують ефективність навчальної роботи в досліджуваному закладі освіти майже на 40%. Ці резерви організації навчального процесу, за даними опитування, пов'язані з:

— *дефіцитом часу* (65,3% опитаних). Це є серйозною проблемою, враховуючи те, що вимоги до кваліфікації державних службовців, постійно підвищуються, а терміни професійного навчання не лише не збільшуються, а й, за браком коштів на відрядження слухачів, мають тенденцію до скорочення. Отже, ця причина незадоволення організацією навчального процесу пов'язана з недостатнім фінансуванням професійного навчання державних службовців;

— *недостатнім використанням у навчальному процесі технічних засобів та обладнання* (14,3%). Аналогічно визначенню міри задоволення організацією навчального процесу виявимо міру відповідності рівня застосування технічних засобів та обладнання потребам навчального процесу: цілком відповідає потребам (+1) — 15 осіб; майже відповідає потребам (+0,5) — 24 особи; скоріше не відповідає потребам (–0,5) — 7 осіб; зовсім не відповідає потребам (–1) — 3 особи.

$$((+1) \cdot 15 + (+0,5) \cdot 24 + (-0,5) \cdot 7 + (-1) \cdot 3) / 49 = 20,5/49 = 0,418(41,8\%).$$

Отриманий результат свідчить про те, що, на думку опитаних, можливості технічних засобів навчання та навчального обладнання реалізуються в навчальному процесі нижче, ніж на 50%. Така ситуація пов'язана з недостатнім фінансуванням створення та розвитку технічної бази в цьому закладі освіти;

— стилем і методами викладання дисциплін (12,2%). Така ситуація пов'язана з тим, що навчальний процес у досліджуваному закладі забезпечується в основному викладачами-погодинниками, більшість з яких не мають достатнього досвіду викладацької діяльності, що не може не позначитися на якості навчального процесу. Так, на думку опитаних, викладачам досліджуваного закладу освіти слід звернути увагу на розвиток: вміння враховувати специфіку аудиторії (32,6%); вміння активізувати у слухачів внутрішню мотивацію до навчання (28,3%); навчально-методичної культури (20,4%); інновативності (здатності бачити і сприймати нове, а також впроваджувати його в свою викладацьку практику) (8%). Отже, переважна більшість слухачів звернула увагу на нерозвинутість у викладачів тих якостей, які вимагають знань основ педагогіки і психології, а також методів викладацької діяльності.

Детально зупинимося на методах викладання. Методи навчання мають бути якнайрізноманітнішими, а також передбачати активну роль слухача, адже краще запам'ятовується власне рішення, ніж те, до якого дійшов хтось інший.

Відповіді 90% опитаних вказують на те, що в навчальному процесі застосовуються переважно методи, які передбачають пасивну роль слухачів (лекція, конференція, демонстраційний показ), і лише 10% обрали такі комбінації, в яких переважають активні методи (тематична зустріч, аналіз конкретних ситуацій, навчально-рольова гра). Ситуація, описана вище, має певні причини, пов'язані з можливістю заощадити час і кошти шляхом об'єднання кількох груп.

Одним з показників результативності професійного навчання є міра реалізації потреб державної установи, що відрядила слухача. Переважна більшість опитаних (96%) вважає, що професійне навчання в закладі освіти сприяє реалізації потреб державної установи. Разом з тим, важливим критерієм ефективності навчання є міра застосування отриманих ЗНВ.

Дані опитування показали, що найбільший відсоток слухачів (30,6%) вважає, що під час виконання службових обов'язків будуть використовувати 90—100% отриманих у навчальному закладі ЗНВ; дещо менша частка опитаних (28,7%) вважає, що в практичній діяльності знадобиться 70—80% отриманих ЗНВ; 24,4 і 16,3% опитаних відповіли, що їм будуть необхідні лише відповідно 50—60 і до 50% отриманих ЗНВ. За наведеними вище даними можна визначити усереднений пока-

зник міри використання ($V_{\text{знів}}$) в практичній діяльності отриманих ЗНВ:

$$V_{\text{знів}} = (45 \cdot 8 + 55 \cdot 12 + 75 \cdot 14 + 95 \cdot 15) / 49 = 3495/49 = 0,713 \\ (71,3\%)$$

Отримані дані в ході опитування, а також усереднений показник міри використання ЗНВ свідчать про те, що в закладі освіти існують певні резерви підвищення ефективності навчання за вказаним показником.

Результати, отримані в ході соціологічного дослідження, дозволили виявити резерви підвищення ефективності професійного навчання в досліджуваному навчальному закладі. Разом з тим, оцінку ефективності навчання за реакцією слухачів необхідно доповнювати оцінкою ефективності за іншими критеріями. Аналіз успішності слухачів (критерій ефективності навчання), як правило, проводиться, але для отримання більш повної і вірогідної інформації щодо організації навчального процесу необхідно проводити аналіз ефективності і за такими критеріями як зміна поведінки (міра використання ЗНВ), робочі результати. Останнє вимагає вдосконалення оцінки персоналу — запровадження кількісних методів оцінки, подолання суб'єктивізму в оцінці тощо.

Література

1. Дятлов В. А. и др. Управление персоналом: Учебн. пособие. — М.: ПРИОР, 1998. — 512 с.
2. Магура М. Как повысить отдачу от обучения персонала // Управление персоналом. — 2000. — № 11. — С. 5—7.
3. Штефан О. Андрагогіка — функціональна складова підготовки митників у Канаді // Вісник Академії митної служби України. — 1999. — № 4. — С. 10—13.

І. Й. ЮРЧАК (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, II курс)

ТРАНСФОРМАЦІЯ СОЦІАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ В УКРАЇНІ

Суспільства, що претендують називатися й дійсно бути сучасними, залучені в перманентний процес змін. Така безперервність змін постійно проблематизує соціальну структуру. Тому й нині постійно вдаються до спроб з'ясувати, що ж таке соціальна структура, як її слід розуміти і вивчати?

Що відбувається з нашим суспільством нині, за умов переходу до ринкових відносин?

Насамперед, соціальна структура його стала вкрай нестійкою — як на рівні соціально-політичних процесів у державі, так і в соціальному середовищі, на рівні усвідомлення особою свого місця в системі суспільної ієрархії.

Процес структуризації в Україні — це водночас наслідки і передумови поділу та переділу влади і власності. Оголошений життєво важливим рух до ринкової економіки супроводжується виразними тенденціями до деіндустріалізації.

Реальними стають пов'язані з політичними та економічними змінами різка майнова диференціація та соціальне розшарування населення. Тобто — виділення з нього невеликого прошарку багатих і надзвичайно багатих людей. Фактично ще не сформувався середній клас суспільства, але прискорюється подальше зубожіння більшої частини населення держави. Можна стверджувати, що люди виявилися виштовхнутими з кола раніше існуючих соціальних стереотипів, звичних норм, уявлень які тепер трансформуються в нові, ще не зовсім визначені та не досить стійкі.

За таких умов значна частина населення перебуває ніби в кількох соціальних вимірах. А це означає широку маргіналізацію, хоча й тимчасову, маси населення. Створюються і навіть зростають кількісно вже стійкі маргінальні соціальні групи (біженці, вимушені переселенці, наркомани, кримінальні угруповання та ін.).

Певна річ, бути маргіналом, «людиною на роздоріжжі», тобто переходити з одного соціального стану в інший, ще не свідчить про соціально-економічну кризу в суспільстві. Навіть у державах з жорстко фіксованою чи стабільною соціальною структурою завжди були соціальні приміщення «маргінального типу». Є, так би мовити, і заплановані маргінали, скажімо, студентство, підприємці, а якщо брати минуле — молодь у цілому як перехідна група, яка перебуває на життєвому роздоріжжі.

Тому викликана масовою висхідною соціальною мобільністю маргіналізація — це феномен, безперечно, позитивний, хоча й має певні тимчасові негативи. А маргіналізація, обумовлена низхідною соціальною мобільністю, та ще й тривала, спричиняє поступове зсування людини, соціальної групи на нижчі сходинки соціальної структури, витіснення на дедалі віддаленішу периферію соціальної групи з перспективою люмпенізації (остання стадія тривалості процесу маргіналізації). Тому вкрай важливо зва-

жати на тривалість маргіналізації: чим коротший термін перебування в невизначеному стані, тим краще. Тривале «зависання» на зламі соціальної структури призводить до декласування.

Соціально-політичні суперечності та масова суспільна психологія загального невдоволення створюють живильне середовище для таких суспільно-політичних явищ, як перманентні страйки, тривалі економічні кризи, нехтування інтересами освіти, культури, охорони здоров'я з боку представників влади, втрата національних цінностей та ідеалів, а також активізація діяльності різного роду екстремістських організацій.

Зробимо **висновок**, що прискорена трансформація політичної системи, зміна самої структури влади та механізмів управління суспільством, перерозподіл колишньої державної власності, не завжди обґрунтовані методи приватизації та роздержавлення не могли не викликати змін у самій основі соціальної структури та не вплинути на процес розшарування і зміни соціального статусу більшості членів суспільства. Тому важливим завданням громадянського суспільства є діяльність, спрямована на управління соціальним розвитком суспільства та регулювання процесів його диференціації. Умовами для цього мають бути досягнення політичної стабільності, соціальної рівноваги, динамізм економічного розвитку та дотримання цілісності інтересів усіх членів суспільства. Саме така соціальна політика має за мету розв'язувати суперечності і вирівнювати розбіжності між інтересами різних верств населення.

Література

1. Соціологія: Навч. посібник / За ред. С. О. Макеєва. — К.: «Українська енциклопедія» ім. М. П. Бажана, 1999. — 344 с.
2. Полохало В. І. Процеси соціальної структуризації в сучасній Україні // Політична думка. — 1998. — № 2. — С. 32.

Н. А. ЯВОРСЬКА (фінансово-економічний ф-т, V курс)

ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В БАНКУ

Банк постійно розвивається, а банківська діяльність стає дедалі складнішою. Запроваджуються нові види послуг, триває організаційна перебудова, вводяться в експлуатацію нові автоматизовані бухгалтерські та інші системи, зростає рівень нагляду НБУ

за діяльністю банків. Саме з цих причин Правління директорів та Рада Спостерігачів банків вимагають забезпечення та більшої впевненості в тому, що: банк діє відповідно до національного законодавства та чинних нормативних актів; проводиться ідентифікація банківських ризиків та зведення їх до мінімуму; планування та контроль за операціями здійснюється ефективно; активам не загрожує неправильне використання чи крадіжка; здійснюється ощадливе та ефективне управління банком. У сучасних банках саме відділ внутрішнього аудиту здійснює безперервну перевірку вищеперелічених питань.

В Україні головним нормативним документом, що регулює діяльність внутрішніх аудиторів, є постанова НБУ № 114 від 20.03.98 р. «Про організацію внутрішнього аудиту в комерційних банках України». Згідно з даним положенням наявність підрозділу внутрішнього аудиту в комерційних банках України є обов'язковим. Даним документом *внутрішній аудит* визначений як незалежна експертна діяльність аудиторської служби банку для перевірки й оцінки адекватності та ефективності системи внутрішнього контролю та якості виконання посадових обов'язків співробітниками банку.

Основним завданням внутрішнього аудиту в банківській системі традиційно було виявлення порушень та контроль за дотриманням вимог внутрішніх положень та інструкцій банку. Проте згодом обов'язки внутрішніх аудиторів були розширені й увібрали в себе оцінку повноти та обґрунтованості ведення бухгалтерського обліку, управління та організації операцій банку.

На службу внутрішнього аудиту мають бути покладені такі функції, як:

- зменшення ризиків у проведенні операцій, пов'язаних з раціональним та ефективним використанням ресурсів банку;
- надання рекомендацій структурним підрозділам банку;
- проведення аудиту діяльності структурних підрозділів банку з метою забезпечення аналізу й оцінки внутрішнього контролю, політики, процедур банку, що стосуються адекватності, відповідності, ефективності та точності бухгалтерських даних і збереження активів банку;
- координація своєї діяльності з діями незалежних аудиторських фірм при проведенні зовнішнього аудиту банку;
- складання та надання висновків і звітів при проведенні перевірки.

Для виконання своїх функцій внутрішні аудитори можуть використовувати такі методи, як: несподівані перевірки; періодичні

вибіркові перевірки даних обліку; перегляд та оцінка положень і процедур здійснення операцій банку та системи внутрішнього контролю; визначення достовірності даних обліку, відібраних для перевірки; документальна перевірка окремих операцій; перевірка супровідної документації; підтвердження недоліків та контроль за їхнім виправленням; перевірка фактичного існування та змісту документів.

Перевірки внутрішніми аудиторами здійснюються по окремих напрямках діяльності банку. Наприклад, внутрішньобанківський аудит розрахункових операцій призначений виявити правомірність їх проведення і дотримання розрахункової дисципліни згідно з інструкціями та іншими нормативними документами НБУ. В частині аудиту активних кредитних операцій здійснюються перевірки законності здійснених банком операцій, аналіз й оцінка ризику кредитних операцій, а також оцінка якості управління активними операціями.

Плануючи щороку майбутні перевірки, служба внутрішнього аудиту зосереджує свої зусилля на таких трьох основних напрямках: тих видах діяльності, яким притаманний найбільший природний ризик; тим, де рівень природного ризику зростає через неадекватність систем внутрішнього контролю; тим, які не перевірялися протягом тривалого часу.

Підбиваючи підсумки, маємо зазначити, що ефективність організації внутрішнього аудиту в банку насамперед залежить:

— від рівня незалежності аудиторської служби, це досягається в результаті безпосередньої підпорядкованості служби внутрішнього аудиту в процесі її діяльності Правлінню банку та Раді банку;

— від рівня компетентності її працівників, які повинні мати значний професійний досвід та володіти необхідними знаннями і навичками;

— від наявності достатньо розробленої методичної бази, що відповідає встановленим нормам та стандартам внутрішнього аудиту. Методична база повинна включати внутрішні положення, які регламентують як методику проведення внутрішнього аудиту по окремих напрямках, так і виконання певних аудиторських процедур (наприклад, складання робочої документації чи планування перевірки);

— від ступеня використання програмного забезпечення ЕОМ. При використанні комп'ютера можна охопити більший розмір вибірки, ніж при звичайному аналізі; ефективніше і швидше проаналізувати результати операцій у звітах; ефективно провести

додаткові процедури перевірки для отримання необхідної оцінки засобів управління та контролю.

Це основні напрямки, за якими необхідно проводити вдосконалення організації внутрішнього аудиту, що дозволить комерційним банкам поліпшити процес управління та забезпечити досягнення поставлених цілей.

Література

1. Постанова НБУ «Про затвердження положення про організацію внутрішнього аудиту в комерційних банках України» № 114 від 20.03.98 року // Бухгалтерія, налоги, бізнес. — 1998. — № 22. — С. 19.

2. Облік та аудит у комерційних банках / За ред. А. М. Герасимовича. — Львів: «Фенікс», 1999. — 312 с.

3. Шульга Н., Полетаєва О. Застосування стандартів внутрішнього аудиту в комерційних банках України: концептуальні основи // Банківська справа. — 1999. — № 3. — С. 17—19.

ЗМІСТ

<i>Алексєєнко О. В.</i> Особливості інфляційних процесів у перехідній економіці України і антиінфляційна політика держави	3
<i>Артемчук А. А.</i> Трансформація у банківській сфері.	5
<i>Бідило А. А.</i> Практика залучення та ефективного використання прямих іноземних інвестицій в Україні та інших країнах	7
<i>Білюк С. В.</i> Методичне забезпечення оцінки зовнішнього середовища підприємства	12
<i>Богомолова Т. О.</i> Політична екологія М. Туган-Барановського	15
<i>Бондар В. В.</i> Функції органів виконавчої влади щодо виконання бюджету України	20
<i>Волков С. О.</i> Реструктуризація портфеля проблемних кредитів	22
<i>Войтович І. В.</i> Управління трудовими ресурсами з погляду логістичної концепції та TQM	25
<i>Войчак М. А.</i> Вдосконалення управління державним боргом України	28
<i>Гарафонова О. І.</i> Реструктуризація вітчизняних підприємств у сучасних умовах	30
<i>Галака О. П.</i> Удосконалення форм розрахунків як фактор поліпшення фінансового стану підприємств електроенергетики	33
<i>Герб К. О.</i> Інституціональна трансформація в перехідній економіці	35
<i>Гонтаренко Ю. А.</i> Особливості відшкодування моральної шкоди, завданої працівникові у зв'язку з каліцтвом або іншим ушкодженням здоров'я.	38
<i>Гончар І. І.</i> Валютно-фінансова криза 1998 р. та її вплив на зовнішньоторговельні позиції України	41
<i>Горнічар М. М.</i> Від концепції індустріального суспільства до теорії росту. Цивілізаційний підхід до суспільно-економічного розвитку в умовах України	44
<i>Горобець В. М.</i> Розрахунки пластиковими картками в Україні	48
<i>Даниленко В. В.</i> Розробка та реалізація проектів розвитку як засіб досягнення реальних конкурентних переваг	50
<i>Дзюба І. В.</i> Про дослідження рівня життя населення в Україні	53
<i>Дідківська Т. М.</i> Автоматизоване ведення кредитних договорів і формування кредитного досє клієнтів комерційного банку	56
<i>Диба О. М.</i> Трансформація функцій управлінської діяльності в перехідній економіці	58
<i>Єфремов Д. П.</i> Перспективи розвитку України в контексті теорії культурно-історичних типів	63
<i>Жидко К. В.</i> Проблеми банківської таємниці в законі України «Про банки і банківську діяльність»	67
<i>Заворотній Р. І.</i> Стохастичні моделі оптимізації динамічних економічних систем	69

<i>Заєць О. П.</i> Короткострокове прогнозування інфляції	72
<i>Запорожець Л. М.</i> Холдингові системи в Україні	75
<i>Заріцька С. Л.</i> Аналіз динаміки грошової маси України	78
<i>Захарова О. В.</i> Соціально-філософські аспекти трансформації відносин власності в умовах становлення ринкової економіки	81
<i>Льєнко А. В.</i> Вдосконалення класифікації трудової кар'єри	83
<i>Карван О. Й.</i> Специфіка інтеграції України у світове господарство	88
<i>Касян І. В.</i> Інвестиційний потенціал виробничого підприємства: джерело його функціонування	91
<i>Кислов О. В.</i> Обґрунтування вибору організаційної структури управління	98
<i>Козлов Д. Ю.</i> Оцінка систем менеджменту якості	102
<i>Копил Н. В.</i> Проблеми методології та практики складання рахунків первинного розподілу доходів у системі національних рахунків України	108
<i>Корнєєва Т. М.</i> Фондові індекси та їх використання в Україні	111
<i>Кочерга О. В., Ярошенко І. М.</i> DATA MINING – погляд у майбутнє	113
<i>Крилова Н. О.</i> Шляхи вдосконалення системи матеріального стимулювання персоналу в ринкових умовах	116
<i>Липпа Д. О.</i> Банкрутство підприємств в Україні на сучасному етапі економічних реформ	119
<i>Леонова В. В.</i> Ризик зовнішньоекономічної діяльності України в процесах інтегрування	122
<i>Литвин Д. А.</i> Особливості створення карткових платіжних систем в Україні	126
<i>Лупоносів І. В.</i> Проблеми і перспективи участі України в процесі глобалізації світового господарства	129
<i>Маркова Н. О.</i> Похідні інструменти фондового ринку	132
<i>Матвієнко С. Є.</i> Інноваційний підхід: біологічна концепція перетворення організації	135
<i>Мінько О. А.</i> Глобалізація: аспекти ризику	137
<i>Мелкумян М. С.</i> «Поліфонічна» структура історії філософії України як відображення реалій соціально-економічного розвитку	139
<i>Момот О. М.</i> Розподіл консолідованого податку на прибуток у комерційних банках України	143
<i>Мороз Ю. Ю.</i> Перспективи розвитку холдингових груп в Україні	147
<i>Москаленко О. А.</i> Особливості формування бізнес-проектів за різними класифікаційними групами	150
<i>Новикова І. В.</i> Сучасний стан та деякі напрямки розвитку страхового ринку України	155
<i>Оваденко В. О.</i> Емісія депозитарних розписок як засіб реалізації стратегії залучення капіталу на світовому ринку	157
<i>Овчар О. А.</i> Розвиток електронних банківських послуг в Україні	159
<i>Опанасенко В. М.</i> Циклічна динаміка соціально-економічного роз	

витуку українського суспільства	162
<i>Омельченко А. В.</i> Штучний розум на фондовому ринку	166
<i>Пікус В. Ю.</i> До питання про пенсійну реформу в Україні	169
<i>Павленко О. В., Ванютіна Т. С.</i> Філософія національної самобутності	172
<i>Павленко В. В.</i> Аналітичне дослідження собівартості товарної продукції у відповідності до вимог системи МСБО	174
<i>Порубенський О. М.</i> Проблеми правового регулювання контрактної системи найму працівників	177
<i>Прилико А. О.</i> Функція розподілу багатства у суспільстві	180
<i>Ротар Л. В.</i> Формування ринкової інфраструктури	182
<i>Ротних Л. Г.</i> Проблеми розвитку системи соціального партнерства в Україні	185
<i>Самко С. І.</i> Феномен української олігархії	187
<i>Сіромаха О. О.</i> Світові моделі побудови енергоринку та їх адаптивність для України	190
<i>Селехман М. М.</i> Методи максимізації чистої приведеної вартості інвестиційного проекту за умови існування форвардного ринку капіталу	195
<i>Скакальський Ю. С.</i> Тіньова економіка: український аспект	200
<i>Соловійов О. В.</i> Правові аспекти приєднання України до світової організації торгівлі	202
<i>Татаренко О. В.</i> Проблеми та перспективи розвитку електронного бізнесу	205
<i>Тараненко Т. В.</i> Лізингові операції комерційного банку: проблеми та перспективи розвитку в Україні	210
<i>Тимофєєв Ю. О.</i> Шляхи розширення формування ресурсної бази банків	212
<i>Тютюн К. І.</i> Особливості державного регулювання ринку в Україні	215
<i>Ханін С. В.</i> Комплексне покриття ризиків при вантажоперевезеннях	217
<i>Хозяшев М. О.</i> Прогнозування банкрутства підприємств на прихованій стадії: кількісні методи	220
<i>Черешнюк В. М.</i> Порівняльна характеристика тарифного регулювання зовнішньої торгівлі в Україні і Європейському Союзі	223
<i>Шамова Ю. С.</i> Співпраця України з міжнародними валютно-фінансовими організаціями (на матеріалах Всесвітнього Банку)	226
<i>Шеренговий М. А.</i> Імовірна модель системи масового обслуговування з управляючими параметрами	229
<i>Щетиніна Л. В.</i> Оцінка ефективності навчання за критерієм реакції слухачів	234
<i>Юрчак І. Й.</i> Трансформація соціальної структури в Україні	240
<i>Яворська Н. А.</i> Організація внутрішнього аудиту в банку	242