

Досліджуються актуальні проблеми теорії та практики функціонування національної економіки в умовах світової фінансової кризи в контексті забезпечення соціально-економічного розвитку України на основі застосування інформаційних технологій і новітніх досягнень у галузі менеджменту.

Для науковців, практиків, студентів.

The collection of papers investigates the actual issues of theory and practice of operation of the national economy in conditions of global financial crisis in the context of the socio-economic development through the application of information technologies and latest achievements in the field of management.

The issue is intended for scientists, practicing lawyers and students.

ВІДПОВІДАЛЬНИЙ РЕДАКТОР	В.Д. Базилевич, д-р екон. наук, проф.
РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ	В.М. Шелудько, канд. техн. наук, доц. (заст. відп. ред.); А.А.Чухно, д-р екон. наук, проф., акад. НАН України; Д.М.Черваньов, д-р екон. наук, проф., чл.-кор. АПН України; В.А. Євтушевський, д-р екон. наук, проф.; П.С. Єщенко, д-р екон. наук, проф.; І.О. Лютий, д-р екон. наук, проф.; В.О. Мандибура, д-р екон. наук, проф.; В.Л. Осецький, д-р екон. наук, проф.; А.О. Старостіна, д-р екон. наук, проф.; О.І. Черняк, д-р екон. наук, проф.; В.Г. Швець, д-р екон. наук, проф.; А.В.Шегда, д-р екон. наук, проф.; Н.І. Гражевська канд. екон. наук, доц. (відп. секр.).
Адреса редколегії	03022, Київ-22, вул. Васильківська, 90-а, економічний факультет; ☎ (38044) 259 71 82
Затверджено	Вченою радою економічного факультету 28.04.09 (протокол № 10)
Атестовано	Вищою атестаційною комісією України. Постанова Президії ВАК України №1-05/7 від 09.06.99
Зареєстровано	Міністерством інформації України. Свідоцтво про державну реєстрацію КІ № 251 від 31.10.97
Засновник та видавець	Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет". Свідоцтво внесено до Державного реєстру ДК № 1103 від 31.10.02
Адреса видавця	01601, Київ-601, б-р Т.Шевченка, 14, кімн. 43 ☎ (38044) 239 31 72, 239 32 22; факс 239 31 28

ЗМІСТ

Ступницький О.

Особливості практики використання моделі DCF для оцінки ефективності здійснення інвестиційних проектів в Україні 4

Глуценко В.

Кризисология: управленческий подход 6

Головко В., Орлова О.

Еволюція бухгалтерської звітності в Україні 12

Косинський В.

Інформаційні системи управління бізнесом на основі сервісно-орієнтованої архітектури 15

Кочкіна Н., Ставицький А.

Оцінка ефективності реклами: методи визначення ступеня лояльності споживачів 18

Кравченко В.

Управління підприємницькими ризиками: суб'єктивні чинники 24

Шарманська В., Головко З.

Психологічні аспекти обліко-аналітичної діяльності 27

Анісімова Л.

Удосконалення систем менеджменту якості в умовах глобалізації ринку 30

Вірченко В., Кузьменко А.

Синергетичний підхід в економічних дослідженнях 34

Булкот О.

Регіоналізм як визначальний вектор зародження валютного поліцентризму 36

Каракулова І.

Сучасні тенденції управління золотовалютними резервами центрального банку 40

Піонтковська О.

Структурний аналіз транзитної системи України 42

Прієрова О.

Проблеми конкурентоспроможності української банківської системи на сучасному етапі 46

Мякий М.

Теорія довгих хвиль Кондратьєва: тенденції та протиріччя 50

Рожко Д.

Теоретичні засади та проблематика визначення сутності бюджету 54

Барвінко Т.

Податок на додану вартість та його роль у формуванні доходів державного бюджету 56

CONTENTS

Stupnitsky A. Specific practice of implementing DCF model for the project's investment implimantating in Ukraine	4
Glushchenko V. Crisisology: system-managerial approach.....	6
Golovko V., Orlova E. Evolution of accounting control in Ukraine.....	12
Kosynsky V. Information Systems for Business Management Based on the Service Oriented Architecture.....	15
Kochkina N., Stavvytskyy A. Estimation of the advertising effectiveness: the methods of defining the customer loyalty.....	18
Kravchenko V. Enterprise risk management: subjective factors	24
Sharmanska V., Golovko Z. Psychological aspects is probed registration-analytical of activity	27
Anisimova L. Improving quality management system in conditions of the market globalization.....	30
Virchenko V., Kuzmenko A. Synergetic approach in economic researches	34
Bulkot O. The regional integration as the main vector to the world multicurrency system.....	36
Karakulova I. Modern lines of management of gold and exchange currency reserves of the central bank	40
Piontkovskaya O. Structural analysis of Ukrainian transit system	42
Primierova O. Problems of the Ukrainian banking system competitive capacity	46
Myagkiy M. Kondratieff Long Wave Theory: Tendencies and Contradictions.....	50
Rozhko D. Theory and problems of determination of essence "budget"	54
Barvinko T. Value Added Tax and its role in creation of returns of State Budget	56

ОСОБЛИВОСТІ ПРАКТИКИ ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛІ DCF ДЛЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ В УКРАЇНІ

У статті аналізується досвід використання моделі DCF для оцінки інвестиційної привабливості проектів в Україні та особливості адаптації національної практики розрахунків до міжнародних стандартів ефективності реалізації міжнародних інвестиційних проектів.

This article analyzes the experience of implementing DCF model for the project's permanent investment in Ukraine and the specific adaptation of the national practice of accounting to international effective standard for the investment projects.

Західний досвід з розробки та використання кількісних методів аналізу та оцінки привабливості інвестиційних проектів, основою якого є порівняльний підхід "вигода (прибуток) – капітальні вкладення" за допомогою критеріальних показників (доходності, безпеки, періоду окупності, фінансової реалізації та ін.) надає можливість обирати найбільш ефективні проекти для детального огляду інвестором, експертом, аналітиком та іншими спеціалістами. Тобто, перш за все, рентабельність проекту передбачає такий темп приросту капіталу, який цілком компенсує зміну купівельної здатності грошей протягом даного періода, забезпечує необхідний рівень доходності та покриває ризик інвестора, пов'язаний з його реалізацією.

Традиційною основою оцінки активів є наступна послідовність дій: прогнозування очікуваних грошових потоків та їхнє дисконтування за ставкою, яка дорівнює альтернативним утриманням. У відповідності із методом дисконтування грошових потоків (DCF), початково розробленим для оцінки акцій і облігацій, припускається, що компанія пасивна по відношенню до своїх реальних активів, тобто цінність управління не враховується. Крім цього, при такому підході практично не можливо врахувати різні фактори дисконтування в залежності від змінних умов. Крім цього, метод ніколи не покаже стратегічну важливість проекту із негативним DCF для майбутнього розвитку компанії. Моделі DCF, які використовуються різними аудиторськими фірмами в Україні для оцінки підприємства і перспектив реалізації на їх базі інвестиційних проектів, можуть не тільки суттєво відрізнятись одна від іншої, а й при оцінці підприємств однієї галузі.

У американських Єдиних стандартах професійної практики оцінки зазначено, що "метод DCF є допоміжним інструментом" і його краще за все слід застосовувати разом з іншими оціночними підходами [1, с.14]. Об'єктами дослідження оцінювачів бізнесу у західній практиці найчастіше є малі компанії і сімейний бізнес. А в Україні підходи і методи, які використовуються за кордоном при оцінці бізнесу малих компаній та викладені в перекладених книжках іноземних авторів, використовуються для оцінки великих і середніх українських компаній. Оцінювачі поділяються на дві категорії; більша частина оцінювачів займається оцінкою комерційної нерухомості, оцінкою землі, машин і обладнання, транспорту, оцінкою невеликих підприємств та ін. Друга категорія оцінювачів займається оцінкою бізнеса та інвестиційних проектів середніх і великих підприємств. Їхній основний інструмент є метод DCF.

При оцінці пакетів акцій, часток, бізнесу українських підприємств застосовуються класичні доходний, порівняльний і затратний підходи, причому підсумкова вартість отримується після узагальнення та узгодження результатів цих підходів. У межах доходного підходу основним методом оцінки зазвичай є метод дисконтування грошових потоків DCF, заснований на припущенні, що сума, яку може сплатити потенційний власник за акції або за бізнес, визначається на основі прогнозів грошових потоків, які він може отримати від компанії в

майбутньому. Прогнозні грошові потоки до визначеного моменту часу (зазвичай 5-10 років) та грошові потоки у постпрогнозний нескінченно довгий період, у якому припускається стабілізація грошових потоків, приводяться до поточної вартості на дату проведення оцінки шляхом дисконтування за ставкою, яка відображає ризик, пов'язаний із надходженням грошових потоків. Таким чином і формується поточна вартість компанії.

Отже, вартість підприємства, яка визначається за методом DCF, складається із поточної вартості доходів за кожний рік прогнозного періоду та поточної вартості підприємства у постпрогнозний період та додаткових змін, які враховують вартість не виробляючих доходів активів, інші додаткові затрати, і визначається за формулою [2, с.47]:

$$PV = \sum_{i=1}^T \frac{CF_i}{(1+r)^{i-0.5}} + \frac{V(term)}{(1+r)^T},$$

де PV – поточна вартість підприємства; CF i – грошовий потік доходів i-го року прогнозного періоду. Грошовий потік власного капіталу = чистий прибуток + амортизаційні відрахування – приріст (+скорочення) власного оборотного капіталу – капіталовкладення – зменшення довгострокових зобов'язань (грошові потоки для інвестованого (або безборгового) капіталу); V (term) – вартість у постпрогнозний період; r – ставка дисконтування для власного капіталу; T – прогнозований період (звичайно 5 років); i – порядковий номер року прогнозного періоду, що розглядається.

Невелика зміна у кілька процентів при прогнозуванні ціни та кількості випущеної продукції у прогнозованому періоді, а також і валового доходу, може приводити до зміни у десятки і сотні процентів у визначенні прогнозного чистого прибутку, грошового потоку, а отже і вартості підприємства, оскільки частка чистого прибутку, грошового потоку у валовому доході зазвичай невелика. Ризик неправильного прогнозу грошового потоку у методі DCF в більш пізні прогнозовані роки суттєво більший (в геометричній прогресії), ніж у більш ранні роки. Оскільки формула цього не враховує, то було б більш логічним зробити ставку дисконтування змінною від часу, для того щоб враховувати зростаючий з часом ризик помилкового прогнозування та зменшити вплив більш пізніх грошових потоків на підсумкову вартість. Тобто формула логічно не бездоганна.

Чистий грошовий потік зазвичай є невеликою частиною виручки, наприклад, в чорній металургії чистий грошовий потік на власний капітал складає 8-25% виручки від реалізації. При цьому умовно-постійні витрати, які входять до собівартості продукції, складають більшу частину 75-92% різниці між виручкою і чистим грошовим потоком. Через це помилка у прогнозованій вартості випущеної продукції, а значить і у прогнозованій виручці, навіть на 20 %, призводить до помилки у прогнозуванні чистих грошових потоків (а значить і у ринковій ціні) у сотні процентів. Наразі зменшити помилковість прогнозу хоча б до 10% по виручці за перший прогнозований рік майже неможливо [3, с.72-73]. Якщо розглядати прогнози по-

казники на один рік щодо виручки від реалізації за річними бізнес-планами підприємств за минулі роки і реальні отримані виручки, то різниця буде складати 10, 20, а то й 30%. Таким чином, щоб досягти точності в оцінці вартості бізнесу підприємства у 20% оцінювач повинен уміти прогнозувати вартість продукції на роки прогнозного періоду з точністю у декілька відсотків, що взагалі то недосяжно. Самі керівники та менеджери середніх та великих підприємств не рідко не можуть впевнено, як свідчить аналіз бізнес-планів підприємств, зпрогнозувати на найближчий рік ціну на продукцію свого підприємства, не кажучи вже про наступні роки.

Наразі в Україні у ситуації високої господарської невпевненості щоб встановити хибними чи вірними є результати, отримані певним методом, необхідна особлива "система критеріїв істини". Якщо система критеріїв відсутня, то питання про істинність методу вирішується суб'єктивно або більшістю при голосуванні, або рішенням керівника, з яким всі зобов'язані погодитися. Розглянемо деякі процедури, які дозволяють судити про істинність методу DCF.

По-перше, порівняння ціни покупки деякого підприємства за ринковою вартістю, що визначено методом DCF припустимо 5 років потому із реально отриманими грошима минулого покупця за роки володіння підприємством, який тільки що його продав. Ціна нинішнього продажу підприємства відома, реально чиста прибутковість по роках володіння останнім продавцем теж відома, треба тільки дисконтувати ці гроші на дату оцінки по банківським ставкам і/або за ставкою дисконтування на момент оцінки. Але на практиці метод DCF майже не застосовують. *По-друге*, перевірка методу DCF на основі результатів оцінки за декілька років одного з українських підприємств шляхом встановлення у відповідній моделі оцінки замість раніш прогнозних параметрів реально існуючих минулі роки та скорегованих на даний момент нових прогнозних параметрів до кінця прогнозного періоду на практиці довела повну нездатність методу DCF. *По-третьє*, аналітики інвестиційних проектів і спеціалісти по оцінці бізнесу схилиються до третього критерію для перевірки істинності методу, який важко назвати дійсно критерієм.

Нажаль, багато із практиків з оцінки бізнесу міркують суто утилітарно, їх не цікавить теоретичне обґрунтування своєї роботи: якщо якийсь метод загальноприйнятний, і з його допомогою досягається необхідний результат, то цей метод і використовується ними у своїй практиці.

Висока чутливість результатів оцінки, які отримуються методом DCF, до ціни на кінцеву продукцію, собівартості, дисконтної ставки та ін., що прогножуються, дозволяє отримати показники інвестиційної привабливості проектів і практично будь-яку задану вартість бізнесу у дуже широкому діапазоні значень для деяких підприємств, особливо це стосується українських компаній металургійної та сировинної галузей. У звітах про оцінку цих компаній результати розрахунку з використанням методу DCF можуть бути наведені тільки для довідки, у якості демонструючого матеріалу, оскільки цей метод не дозволяє отримати досить обґрунтовану вартість таких компаній. Але, метод DCF є основним практично в будь-якому звіті про оцінку акцій, часток, бізнесу та для іноземних інвесторів є обов'язковим для використання. В пункті 5.3 Міжнародних стандартів оцінки (далі Стандарти), введених в дію з 31 січня 2005 року (MP 9) сказано, що про якість моделі DCF треба судити не на основі реально здійснених прогнозів, а за ступенем відображення "процесів мислення, очікування інвесторів" на момент оцінки. Саме за допомогою моделі DCF аналітики оперативно реагують на зміни ситуації на ринку

шляхом внесення змін до параметрів моделі DCF, які налаштовані на поточну ціну акцій.

В аналіз чутливості інвестиційних проектів закладається варіація прогнозних цін на продукцію лише у 1-5% у порівнянні із базовим сценарієм. Така мала величина варіації прогнозних цін обґрунтовується та обирається виходячи із бажання не травмувати замовників великим реальним діапазоном можливих вартостей пакетів акцій, отриманих за методом DCF. Дослідження українських підприємств засвідчили, що можлива вартість кожного із пакетів акцій, що оцінювалися, була помилково занижена не менш як у 2,6 рази [4, с.82]. Це пов'язано, головним чином, із допущенням великої помилки у прогнозі на ціну продукції базового сценарію і з високою чутливістю вартості акцій до зміни допустимих значень про ціни на продукцію. При цьому у використанні користувачів оцінки широко й наполегливо навіювали міф про те, що помилка у вартості, як визначалася оцінювачем, не більш 20%, тобто у межах, припустимих для здійснення такого виду оцінки. А оскільки на різних підприємствах чутливість до зміни припущень про ціни на продукцію різна і залежить від частки собівартості у валовій виручці підприємства, то чутливість особливо велика у підприємств, собівартість продукції яких майже не змінюється в залежності від цін на продукцію, наприклад у українських сировинних компаній та компаній, що добувають вугілля.

Крім того, наразі українська практика свідчить, що свої прогнози цін на кінцеву продукцію, рівень інфляції, тощо автори аналітичних прогнозних звітів робили на основі опублікованих офіційних прогнозів, прогнозів маркетингових підрозділів зарубіжних аналітичних компаній, тобто свого нічого не вносили, а тільки узагальнювали прогнози. Навіть у різних прогнозних цінах, як правило, задаються однієї цифри, але інколи – у вигляді можливого діапазону прогнозних цін, проте при цьому про яку саме можливість припустимості йде мова не зазначено. Часто-густо аналітики і спеціалісти називають прогнозні цифри із "власних міркувань" або видавши бажане за дійсне, мають місце проплачені або взагалі помилкові прогнози. Разом з тим основними причинами помилок у визначенні привабливості інвестиційного проекту і вартості підприємства є серйозні помилки у прогнозуванні та незалік додаткових чинників, наприклад не пов'язаних із оцінкою вартості бізнесу. Вважається, що при розрахунку привабливості інвестиційного проекту і ринкової вартості об'єкта необхідно моделювати логіку і прогнози потенційного інвестора і типового покупця. Та якщо усі інвестори і потенційні покупці нічого не знають про можливі майбутні події, які суттєво вплинуть на вартість об'єкта, розробник проекту про цю можливу подію знає (здогадується), то все одно привабливість інвестиційного проекту і ринкова вартість об'єкта повинна розраховуватися без урахування можливості цієї події. Однак, на практиці, реальний інвестор або потенційний покупець підприємства у своєму рішенні зсилається не на офіційні прогнози, а на власні розрахунки, основою яких є специфічні дані кожного цілі і чинники, наприклад, у них можуть бути різні фінансові можливості, різні синергетичні ефекти тощо. Про ринкову вартість бізнесу (через вартість пакетів акцій великої компанії) можна говорити лише умовно, оскільки у кожного потенційного покупця є власна максимальна ціна пакета, більше якої він платити не стане. Будь-який прогноз за зовнішніми чинниками може бути взятий з різних джерел (офіційні прогнози, прогнози спеціальних аналітичних незалежних організацій, тощо), проте він, як свідчить досвід, розглядається інвестором лише як гіпотетичний. Як свідчить практика розрахунків

ефективності інвестиційних проектів, розробки техніко-економічних обґрунтувань і бізнес-планів для українських підприємств, будь-яка "некласична" власна ініціатива та творчі новачки українських аналітиків у прогнозуванні зовнішніх та внутрішніх чинників може бути покарана.

Враховуючи увагу, яка приділяється провідним методом аналізу ефективності капіталовкладень, може здаватися, що успіх інвестування цілком залежить від вибору вірного методу оцінки [5, с.311-312]. Однак метод DCF нерідко породжує ілюзію такої точності оцінки, яка зовсім не відповідає вихідним передбаченням. Оскільки топ-менеджери надають пріоритетне значення елементам, що піддаються кількісному визначенню, тому виникає загроза, що обрані аспекти рішення не володіють певними властивостями, які є визначальними для успіху інвестиційного проекту і залишаються недооціненими. Тобто, керівники не можуть дозволити собі аналізувати інвестиційні рішення у вакуумі, без урахування багатьох чинників економічного становища, що в кращому випадку призведе до абстракції і відірваності від реальної дійсності за рахунок узагальнення та спрощення передбачень про взаємозв'язок фірми з оточуючим економічним середовищем. Фундаментальне припущення, що є основою методів DCF, полягає у тому, що особи, які приймають рішення, прагнуть головним чином до максимізації благоустрою акціонерів. Проте для багатьох фірм таке бачення є помилковим.

Суттєві, помилки можна помітити на практиці використання теорії DCF багатьма керівниками. Зазвичай ці помилки мають відношення до оцінки інвестиційних засобів з урахуванням інфляції, але при цьому дисконтують їх за грошовою ставкою вартості капіталу, а не за реальною ставкою окупності без урахування темпів інфляції. В результаті грошові потоки в більш пізні роки експлуатації інвестиційного проекту не обґрунтовано занижуються за рахунок використання високого дисконтуючого коефіцієнта, що призводить до отримання меншого значення чистої приведеної вартості, ніж тим що повинно бути насправді. Розглянемо типові помилки, які пов'язані з використанням методів DCF і властиві наразі практиці прийняття інвестиційних рішень українськими менеджерами:

- ставки дисконтування розраховуються до податкового обкладання, в той час як поточні потоки грошових коштів визначаються після сплати податків;
- ставки дисконтування завищуються для компенсації вкладень, які не приносять прямої віддачі;
- величина потоку грошових коштів занижується (для того, щоб врахувати знос основного капіталу);
- потоки грошових коштів відображені у сьогоdnішніх цінах (без урахування інфляції), хоча межові ставки

встановлюються на основі грошового значення вартості капіталу (з урахуванням інфляції);

- невизначеність не рідко породжує консервативні припущення про термін експлуатації інвестиційного проекту та про його кінцеву вартість;
- використання єдиної "ставки відліку" для всіх проектів без урахування показника, який характеризує ризиковість проекту. Це не рідко призводить до відмови від проектів заміщення, які мають невисокий ризик та невелику ставку окупності;
- при проведенні розрахунків не береться до уваги ліквідаційна вартість;
- не враховуються зміни необхідності в обіговому капіталі.

Отже, метод DCF в дійсності є комбінацією прийомів, які ґрунтуються не тільки на прогнозах майбутнього, але й на минулих подіях, тобто є еклектичним. Наприклад, коефіцієнт бета при розрахунку ставки дисконтування за допомогою моделі CAPM є функцією зміни ціни актива, який оцінюється за минулий проміжок часу у зіставленні зі змінами ринку у цілому за той же період. Розрахункова вартість має велику чутливість навіть до невеликих змін прогнозованих величин, а при прогнозуванні цін та кількості продукції в прогнозованому періоді, а отже й валового доходу, невелика зміна в декілька відсотків, може призвести до зміни в десятки та сотні відсотків у визначенні прогнозного чистого прибутку, грошових потоків, оскільки частка чистого прибутку, грошового потоку у валовому доході зазвичай невелика. Наразі метод DCF вважається вірним тільки через те, що більшість аналітиків при оцінці привабливості інвестиційних проектів і оцінювачів бізнесу спираються саме на поняття і категорії метода DCF та впевнені в його правильності. Важливо прогнозувати та рахувати всі проміжні величини, тобто вміти працювати не за шаблоном, а те, що ці спеціалісти, як виявляється згодом, помиляються у оцінці привабливості інвестиційного проекту у 1,5-2,0 рази, а у визначенні вартості підприємства 5-6 і більше разів, то це й свідчить про недосконалість методів використання моделі DCF у рамках українських економічних реалій.

1. Бирман Г., Шмидт С. Капиталовложение: Экономический анализ инвестиционных проектов / Пер. с англ. под ред. Л.П. Бельх. — М.: ЮНИТА — ДАНА, 2005. 2. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. — М.: Олимп-Бизнес, 1997. 3. Гвоздик А.А., Тришин В.Н. О выборе предприятий-аналогов для сравнительного метода оценки действующего предприятия (бизнеса) и согласовании результатов различных подходов // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2003. № 2. 4. Дука А.П. Теория та практика інвестиційної діяльності. Інвестування: Навч. посіб. — К.: Каравела, 2007. 5. Лайк Р., Нил Б. Корпоративные финансы и инвестирование. — 4 — изд. / Пер. с англ.: Питер, 2006.

Надійшла до редколегії 24.03.09

В. Глущенко, д-р тех. наук

КРИЗИСОЛОГИЯ: СИСТЕМНО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ПОДХОД

В рамках системно-управленческого подхода сформулированы объект, предмет, функции и роли кризисологии, функции и роли кризиса, приведена классификация кризисов, рассмотрен механизм их протекания, выделены стабилизационный и институциональный кризис-менеджмент

The concepts of object, subject, functions and roles of a crisis are specified within the boundaries of system approach. Classification of crises is given, mechanism of their processing is considered, stabilization and institutional crisis-management are marked out.

Осенью 2008 года мир живет в ситуации наблюдаемого осенью 2008 года глобального кризиса, не имеющего себе равных по масштабам со времен великой депрессии 1929-1932 годов.

В настоящий период происходит осознание того, что, как сказал Фернан Бродель: "История предстаёт

перед нами как ряд кризисов, между которыми существуют какие-то площадки эпохи равновесия". Видимо поэтому обсуждение темы мирового кризиса официально санкционировала МВФ (Международным валютным фондом) в начале 2008 года.

В этой связи исследователи отмечают, что необходимо очертить контуры глобальной кризисологии и, что введение в кризисологию предполагает выявление объема знаний, накопленного глобальным экспертным сообществом в данной сфере. Кризисология не сложилась как академическая наука. Предполагают, что у МВФ универсальной антикризисной программы на сегодняшний день нет. Высказывается мнение, что кризисология как академическая наука может не состояться по ряду причин. Объективная причина – неповторимость кризисов. Субъективная причина – власти большинства стран мира не приемлют алармизма. Алармизм – это удел оппозиции, а оппозиция почти всегда декоративна. Отмечается, что еще ни один кризис не был спрогнозирован официальными научными учреждениями, находящимися на бюджетном финансировании [1].

Это может быть косвенным свидетельством того, что правительства не склонны поощрять работы в области кризисологии до наступления самого кризиса?

Если говорить о методологической стороне, то сожалению не все авторы (в том числе цитируемый выше) определяют понятия "кризис" и "кризисология", что затрудняет идентификацию объекта исследования, структуру кризисологии и др. Вероятно, следует признать, что в настоящее время кризисология фрагментарна. Одним из таких фрагментов является алармизм. Как известно, алармизм – это течение в западной науке, представители которой акцентируют внимание на катастрофических последствиях воздействия человека на природу, нехватке природных ресурсов для дальнейшего развития человечества. Второй крупной методологической составляющей современной кризисологии следует признать теорию кризиса, а третьей составляющей – антикризисное управление и т.д.

Актуальность настоящей работы связана с необходимостью теоретического осмысления и исследования кризиса как экономической категории и системно-управленческого подхода в кризисологии.

Целью настоящей работы является новое системное теоретическое осмысление такого экономического явления как кризис? Разработка системно-управленческого подхода в кризисологии.

Для достижения поставленной цели решаются такие задачи:

- Уточняются понятия "кризис" приводятся возможные классификации кризисов;
- Описан механизм развития кризиса;
- Обосновывается необходимость системного подхода к исследованию кризиса как экономической категории;
- Исследуются функции и роли кризиса в социально-экономическом развитии;
- Исследуется структура кризиса;
- Формулируется понятие, объект и предмет кризисологии.
- Описание симптомов (проявлений) и сущности (формулы) наблюдаемого глобального кризиса.

Объект работы – кризисология как часть экономической теории.

Предмет работы – методология системно-управленческого подхода в кризисологии.

Системно-управленческий подход в кризисологии связан системным подходом в экономической теории. Такой подход отражает исследование объекта (кризиса) с учетом взаимосвязи различных его аспектов при одновременной нацеленности на использование полученных результатов в процессе кризис-менеджмента (антикризисного управления).

По определению специалистов Русского гуманитарного Интернет-университета "кризисология" (crisisology,

от греч. krisis и logos- слово, учение) – это практически формирующаяся система знаний о кризисах различного рода, их сути, содержании, особенностях, формах, видах, механизмах эволюции, путях преодоления и т.д., при этом отмечается, что особое место в кризисологии принадлежит рассмотрению роли властей различного рода, и, прежде всего власти государственной, в разрешении кризисов.

Необходимость системного подхода в кризисологии связана с тем, что на причины возникновения, характер протекания кризисов и эффективность антикризисных мер влияют разноплановые факторы, а именно, политические, экономические, социальные, психологические, морально-этические (например, степень доверия к правительству и надежности национальной банковской системы) и др.

Кризисология находится в стадии формирования, поэтому особенно важно определить ее объект, предмет, функции и роли.

Научный метод в кризисологии – это система принципов и приемов, с помощью которых достигается объективное познание действительности кризиса. Методологический анализ процесса научного познания кризиса позволяет обособить два типа приемов исследования: приемы присущие человеческому познанию в целом (анализ, синтез, индукция, дедукция, абстрагирование и обобщение); методы и приемы характерные только для научного познания.

В рамках системно-управленческого подхода объектом изучения кризисологии как части экономической теории следует признать источники кризиса, процессы протекания кризиса и методы антикризисного управления в экономических системах различного уровня в их системном единстве и ориентации на обеспечение эффективности кризис-менеджмента.

В рамках системного подхода предлагается считать предметом кризисологии – науки о кризисах – присущие ей специфические методы исследования источников кризиса и характера его протекания, способы и инструменты антикризисного управления, а так же порождаемые этим кризисом и антикризисным управлением изменения в эффективности, затратах и рисках политической, социальной, экономической, технологической, экологической деятельности в государстве и мире.

Метод кризисологии в рамках системного подхода – это система принципов и приемов, с помощью которых достигается снятие неопределенности, объективное познание природы кризиса, характера протекания и методов антикризисного управления.

Диалектический спиралеобразный характер познания кризиса предопределяет повышенную значимость двух методов исследования: исторического и логического. Исторический метод в кризисологии как составная часть диалектического познания, связан с описанием и исследованием развития объектов и их свойств в хронологическом порядке. Логический метод в кризисологии применим для анализа как хронологической (исторической) последовательности состояний, так и структуры, связей объекта и (или) процесса. Основными логическими формами мышления считают: суждение, понятие, умозаключение – способы отражения действительности с использованием взаимосвязанных абстракций.

Функции кризисологии заключаются в тех действиях, т.е. в том, что кризисология выполняет в экономической (политической, социальной, технологической) подсистеме государства.

Экономическая и социальная роль, значимость кризисологии будет определяться теми функциями, которые кризисология выполняет в отношении удовлетворения

потребностей общества. К числу основных функций кризисологии представляется возможным отнести: методологическую, познавательную, инструментальную, прогностическую, предупредительную и психологическую.

Методологическая функция кризисологии вероятно будет заключаться в разработке теоретических основ и методологии исследования явлений и процессов, формулировании законов и категорий кризисологии, разработке инструментов антикризисного управления с целью минимизации ущерба от кризиса и обеспечения эффективности антикризисного управления.

Познавательная функция кризисологии охватывает процессы накопления, описания, изучения фактов действительности в периоды кризисов различного уровня (глобальных, отраслевых, региональных и т.п.), анализ конкретных явлений и процессов кризисного состояния, выявление важнейших проблем и противоречий развития кризисов.

Инструментальная (регулятивная) функция кризисологии имеет практический характер, состоит в инструментах антикризисного управления, выработке практических рекомендаций для властных структур, предварительная оценка их предполагаемых антикризисных решений.

Прогностическая функция кризисологии, как считают, предполагает оценку состояния экономики и общества в будущем с точки зрения возможности развития кризиса, моделирование экономических процессов и отношений на предмет возможности развития кризиса.

Предупредительная функция кризисологии может заключаться в проведении упреждающих антикризисных мер по результатам прогноза возможности кризиса.

Психологическая функция кризисологии состоит в ориентации граждан на то, что кризис возможен, но его протекание зависит, в том числе от поведения как граждан, так и управленческих решений властных структур.

Настоящим предлагается ввести понятие "роли кризисологии" и сформулировать их. "Роли кризисологии" – это полезные (или вредные) результаты, последствия применения научных методов кризисологии на практике.

Экономические роли кризисологии могут рассматриваться:

во-первых, на различных иерархических уровнях (мировая экономическая система, национальная экономика, регион государства, экономический субъект);

во-вторых, как для самой экономической подсистемы, так и для других сфер государства.

Для мировой экономической системы и национальной экономики государства роль кризисологии заключается в снижении риска геополитической и социально-экономической их дестабилизации и обеспечении условий устойчивого социально-экономического развития этих систем.

Для субъектов социально-экономической деятельности роль кризисологии заключается в снижении риска банкротства, создании благоприятных экономических условий устойчивого социально-экономического развития этого субъекта.

Роль кризисологии для системы государственного управления заключается в повышении степени научного обоснования экономических и политических решений, снижении политических рисков для экономических субъектов, снижении расхода ресурсов на достижение поставленных социально-экономических антикризисных целей.

Роль кризисологии для других сфер государства состоит в снижении политических рисков (рисков неправильных решений) для этих сфер и отраслей (отраслевых рисков) государства как единого целого, получении

государственной поддержки в рамках финансово-кредитной или промышленной политики.

Системно-управленческий подход в кризисологии (как в части экономической теории) может находить выражение в том, что в неразрывном единстве и взаимной связи должны рассматриваться источники риска, процесс протекания кризиса, формы его проявления, методы выхода из кризиса в процессе кризис-менеджмента. При анализе источников кризиса должны учитываться:

во-первых, геополитические, политические (идеологические), социальные, экономические, технологические, экологические факторы, влияющие на экономическое поведение субъектов социальной и финансово-хозяйственной деятельности (международные экономические организации, транснациональные корпорации, государства, предприятия, семья, индивид);

во-вторых, последствия экономического поведения названных субъектов социальной и финансово-хозяйственной деятельности должны рассматриваться в геополитическом, политическом (идеологическом), социальном, экономическом, технологическом, экологическом аспектах;

в-третьих, экономические последствия экономического поведения субъектов финансово-хозяйственной деятельности должны рассматриваться в системы экономических показателей, отражающих целевую эффективность экономической деятельности, затраты ресурсов, риски, ликвидность и время [2, 3].

В пользу системно-управленческого подхода в кризисологии говорит и то, что кризис как экономическая категория обладает одновременно свойствами субъектности и объектности в процессах экономического управления.

Как субъект управления кризис оказывает влияние на поведение экономических субъектов. Известно, что сокращается потребление, сворачиваются инвестиционные программы, в ожидании развития инфляции свободные ресурсы инвестируются в немонетарные активы и др.

Как объект управления кризис испытывает воздействие: международных организаций (при глобальном кризисе – это МВФ и др.); согласованных действий неформальных групп национальных правительств ("восьмерка", "двадцатка"); глобальных, международных и транснациональных корпораций и др.

В рамках системного подхода предлагается рассматривать кризис как одну из трех разновидностей сменяющих друг друга состояний социально-экономического развития, а именно устойчивого развития; неустойчивого развития; кризиса.

Как известно, устойчивое развитие характеризуется увеличением всех видов активов, участвующих в воспроизводственном процессе.

Неустойчивое развитие характеризуется увеличением одних видов активов принимающих участие в воспроизводственном процессе и снижением других видов активов или эффективности их использования, стоимостных оценок. Одной из форм неустойчивого развития можно назвать рецессию (лат. *Recessus* – отступление). В экономике (в частности в макроэкономике) термин отражает спад производства, характеризующийся нулевым ростом валового национального продукта или его падением на протяжении более полугода. Считают, что рецессия отражает влияние трансформации экономики индустриально развитых стран на новом этапе научно-технического и социально-экономического прогресса, а так же может возникать в связи с повышением цен на энергоносители и другие виды сырья.

Третье состояние социально-экономической сферы – кризис. "Krisis" – в переводе с греческого – решение,

поворотный пункт или исход [4]. Распространено мнение, что китайцы пишут слово "кризис" двумя иероглифами, давая понять, что кроме "опасности" в любой кризисной ситуации есть и "возможность" [5]. Известны такие трактовки кризиса.

Во-первых, кризисом можно назвать ситуацию, состояние, при котором невозможно дальнейшее функционирование субъекта политической, социально-экономической и иной деятельности в рамках прежней модели функционирования или организационного поведения, даже если она целиком устраивала данный субъект. Во-вторых, кризисом можно назвать ситуацию, когда в функционировании экономической системы или субъекта выявлена проблема – критическое рассогласование между желаемым и действительным состоянием.

При первой трактовке признаком кризиса может быть выражение в том, что наблюдается отказ в функционировании субъекта (государства, рынка, отрасли, предприятия и т.п.) или это функционирование сопровождается неприемлемо низкой эффективностью, или неприемлемо высокими затратами времени и/или финансовых и других ресурсов, высоким уровнем риска.

Во второй трактовке признаком кризиса может быть выход параметров экономических процессов из установленных областей допустимых значений. Важно отметить, что такая трактовка открывает возможность допускового контроля и диагностики кризиса на ранних его стадиях.

В настоящее время по своим последствиям кризис рассматривается в нескольких контекстах, а именно, кризис может рассматриваться как источник ущерба, шанс к улучшению функционирования и как момент принятия актуальных решений по изменению деятельности организации.

Источников кризиса могут иметь различную физическую природу (быть естественно природными, технологическими, социально-экономическими и т.п.).

Вне зависимости от природы источников кризис имеет финансовые последствия – ущерб. Поэтому часто на основании финансовых проявлений кризисы связанные с другими источниками ошибочно относят к финансовым.

Представляется возможным говорить, что кризис выполняет в социально-экономическом развитии различные функции, в частности, выделить такие функции кризиса как экономической категории, влияющей на поведение экономических субъектов:

- проявления скрытых (латентных) конфликтов элементов и/или этапов в функционировании рынков и воспроизводственном процессе;
- актуализации процесса экономической диагностики причин конфликта, дисгармонии в воспроизводственном процессе;
- выработки и реализации мер по восстановлению экономической гармонии (на приемлемом уровне, например, в вопросе распределения интегральной прибыли) в воспроизводственном процессе;
- массовой селекции эффективных собственников с точки зрения социально-экономической адекватности (полноты удовлетворения данным бизнесом общественных потребностей) и качества управления рисками экономической деятельности;
- восстановления адекватности социально-экономических отношений в воспроизводственном процессе уровню технологического развития;
- обновления идеологических, политических, социально-экономических условий и методов управления рыночной деятельностью и деятельностью в воспроизводственном процессе;
- минимизации суммарного ущерба и др.

Массовая селекция эффективных собственников является следствием действия в период кризиса с высокой интенсивностью социально-экономической (селективной) функции риска [6, с. 19; 7, с.77]. Такое положение характерно для глобального кризиса, связанного с катастрофическим риском – риском неплатежеспособности для большого числа социально-экономических субъектов одновременно [7, с. 41].

В качестве социально-экономических ролей (положительных результатов) кризиса могут быть названы: обновление политической и экономической элиты; создание предпосылок для дальнейшего устойчивого развития; снижение до приемлемого уровня рисков в воспроизводственном процессе и др.

Алгоритм антикризисного управления включает мониторинг и обнаружение проблемы; сбор дополнительной информации; диагностику проблемы; определение целей управления; разработку критерия оценки эффективности решения; генерацию некоторого набора вариантов предложений; прогнозирование последствий принятия этих вариантов; верификацию оценок; исполнение решений; контроль результатов [8, с. 78].

Диагностика состоит в установлении причин ухудшения (или улучшения) параметров социально-экономического развития. Диагностика является важным элементом оценки текущего состояния и закладывает основу для разработки рекомендаций по преодолению кризиса.

Классификация кризисов может иметь большое методологическое и практическое значение, открывает возможность использовать методы антикризисного управления по аналогии. Основой для классификации кризисов могут выступать: географический охват стран; степень охвата сфер жизнедеятельности или рынков; масштаб ущерба; продолжительность протекания и др.

На основе этих факторов могут быть выделены такие виды кризисов: глобальные; региональные; отраслевые (финансовый, по отрасли производства, рынку и т.п.) и др.

Отмечают, что кризис на уровне региона или государства может проявляться в виде утраты способности экономики функционировать в режиме расширенного воспроизводства, потери финансовой устойчивости, неэффективного государственного регулирования экономических процессов, ухудшения уровня и качества жизни населения.

Суммарный ущерб от кризиса определяется как результат сложения объема прямого ущерба в период кризиса и затрат на ликвидацию кризиса.

Наиболее сложным и опасным является глобальный кризис. Глобальный кризис характеризуется: во-первых, большим числом охваченных стран; во-вторых, разнообразными социально-экономическими проявлениями (банкротства хозяйствующих субъектов, безработица, инфляция и т.п.); в-третьих, глубиной и сложностью причин, лежащих в его основе; в-четвертых, его протекание может сопровождаться геополитическими изменениями и желанием более развитых стран переложить тяжесть ущерба от кризиса на менее развитые страны, в том числе с использованием методов военного давления и др.

С точки зрения масштабов и отдаленности последствий основными видами кризисов, которыми может быть подвержена финансово-хозяйственная деятельность субъектов мировой экономики, считаются стратегический кризис, тактический кризис и кризис платежеспособности. При этом чаще всего глобальный по своим масштабам кризис одновременно является и стратегическим. Представляется возможным утверждать, что наблюдаемому кризису (по его масштабу) предшествует

вали "великая депрессия" в 1929-1932 годах и социально-экономический кризис в Европе середины 19 века.

Применительно к наблюдаемому кризису должна учитываться специфика современного этапа глобализации.

Глобализация – это сложное и многогранное явление, охватывающее в той или иной степени все стороны общественной жизни приблизительно 30% наиболее развитых стран. Глобализация наиболее рельефно предстает перед нами в таких гранях, как интеграция социальных связей и политических взаимодействий, технологический прогресс, повышение роли финансов и интеллектуального капитала, ускорение информационной интеграции, интенсификация культурных контактов.

Наука и образование стали главными структурными факторами экономического роста. На долю научно-технического прогресса (НТП) в развитых странах приходится (70-80)% прироста валового внутреннего продукта [9, с. 15].

Считают, что процесс глобализации сложен и нужно понимать, что чем сложнее технологическая и социально-экономическая система, тем она более хрупкая, а ее экспансия вызывает ответную реакцию систем более простых, а потому более устойчивых [10, с. 11].

Представляется возможным высказать гипотезу "инновационной/инвестиционной природы" глобализации. В рамках этой гипотезы можно утверждать, что объективная составляющая глобализации, в частности, связана с тем, что:

- резко возросли темпы научно-технического прогресса, что порождает необходимость в постоянной инновационной деятельности;
- для дальнейшего технического прогресса и обеспечения конкурентоспособности производства требуется все большая концентрация ресурсов (финансовых, интеллектуальных, технологических), используемых в инновационной и инвестиционной деятельности. В 1990-е годы развитые страны обеспечивали около 90% производства высокотехнологичной продукции и контролировали 87% патентов [11, с. 31];
- для обеспечения экономической прибыльности таких инноваций необходимо увеличение объемов продаж, расширение границ рынка вплоть до глобального;
- неопределенность исхода и неравномерность развития инновационного процесса, связанного с ускорением, повышением динамики структурных преобразований в национальной экономике, роста числа слияний и поглощений и др. [7, с. 62].

В качестве источников настоящего кризиса (риска глобального кризиса) можно назвать сбои в развитии отдельных подсистем воспроизводственного процесса или диспропорции в развитии или экономической эффективности этапов воспроизводственного процесса.

В качестве этапов воспроизводственного процесса принято рассматривать производство, распределение, обмен, потребление. Вместе с тем в целях повышения степени полноты выявления источников кризиса можно рассматривать более сложную декомпозицию воспроизводственного процесса на разработку товара, производство, распределение, обмен, потребление, модификацию (после некоторого периода потребления), утилизацию товара [7, с. 62-63].

Современная глобализация привела к тому, что приведенные этапы воспроизводственного процесса чаще всего географически (топологически) разобщены и имеют различную экономическую и социальную эффективность.

Это может быть причиной определенной ориентации мировых денежных потоков, финансовых диспропорций, а так же нарастания кризисных явлений и кон-

фликтов по цепочке: развитые страны – развивающиеся – сырьевые и т.п.

В качестве структурных элементов воспроизводственного процесса рассматривают труд, средства труда, предметы труда. С учетом особенностей современного этапа глобализации в интересах составления более полного перечня источников кризиса можно рассматривать более сложную элементную структуру воспроизводственного процесса: финансовый капитал, предметы труда, средства труда, технологии, труд [7, с. 65]. При этом сам труд может быть представлен в виде трех составляющих простой (абстрактный) труд; специальные навыки (специфический труд) в сфере высоких или уникальных технологий; интеллектуальный потенциал [7, с. 208]. Дополнительные классификации не являются общепризнанными, однако на их основе, как представляется, возникают понятия "интеллектуальной ренты" и др.

При таком подходе в качестве причины конфликта в рыночной и воспроизводственных системах мировой экономики – источника глобального кризиса могут выступать и рассматриваться:

во-первых, ценовые диспропорции между продуктами традиционного машинного труда и информационных интеллектуальных технологий;

во-вторых, диспропорции в рентабельности различных элементов воспроизводственного процесса, основанного на одном из видов технологий (традиционных машинных или информационных интеллектуальных);

в-третьих, диспропорции, связанные концентрацией различных видов технологий традиционных машинных или информационных интеллектуальных в различных географических регионах;

в-четвертых, "отрыв" фиктивного капитала от реального в результате неравномерного распределения финансовых результатов деятельности, денежных потоков и переоценки значимости отдельных видов технологий.

В условиях глобализации кризис на уровне отдельного государства в целом может быть представлен в виде двух составляющих, первая из которых связана с общемировым уровнем кризиса, а вторая с уровнем отражающем специфику социально-экономического состояния данного государства.

Составляющая, связанная с конкретным государством возникает в результате реализации таких дополнительных факторов: низкой устойчивости национальной воспроизводственной системы к глобальным воздействиям мировой системы; дисгармонии структуры региональной или федеральной экономики в сторону приоритетного развития одной или нескольких связанных отраслей; увеличения (сверх критического) имущественного расслоения населения; повышения уровня коррупции и/или снижения уровня профессионализма в государственном управлении; ухода в "тень" и криминализации (принуждение к сделкам и т. п.) хозяйственной деятельности; ослабление системы государственного управления и контроля.

Все перечисленные источники глобального кризиса могут иметь потенциальный или реальный характер. Нарастание их негативного воздействия может происходить в течение длительного периода времени.

Финансовый кризис в государстве или компании означает не просто наличие каких-то локальных упущений или недочетов в работе управленцев – он выступает, как правило, результатом системной ошибки в политике, планах развития мировой экономической системы, государства, бизнеса, рыночной стратегии или других первоначальных представлениях глобального характера.

При реформировании финансовой системы должно учитываться и то, что финансы – это распределительные и перераспределительные денежные отношения по поводу достижения организацией (включая государство) поставленных целей. При этом финансовые ресурсы – это фонды денежных средств. Финансовая наука изучает общественные отношения на основе образования и использования финансовых ресурсов [12, с. 44].

Поэтому выйти из финансового кризиса только путем изменения количества денежных средств в системе не удастся. Следовательно, представляется необходимым для выхода из кризиса изменять распределительные или/и перераспределительные отношения в воспроизводственном процессе.

Денежные ресурсы тоже нужны, но лишь на временное обеспечение ликвидности системы в процессе ее перехода к новым финансовым отношениям.

Дополнительно нужно учитывать и то, что из-за усложнения финансовых отношений в условиях современной глобализации финансовые риски возрастают [13, с. 25].

Масштаб наблюдаемого кризиса позволяет предположить, что его глобальность имеет не только географический, но и социально-экономический аспект. Анализ поступающей информации, в частности, о социально-экономических последствиях кризиса в виде повышения безработицы, инфляции и т.п. позволяет предположить так сформулировать причины этого кризиса – записать "формулу кризиса 2008" следующим образом: "Кризис 2008 года имеет глобальный характер и может толковаться как кризис системы рыночных и производственных социально-экономических отношений и заключается этот кризис в несоответствии спекулятивного (а не производительного) характера современных глобальных фиктивного (ценные бумаги) и банковского капитала степени развития производительных сил, их потребности в социально ответственном длительном инвестиционном (а не спекулятивном – кратковременном) финансировании развития (инноваций и инвестиций), а так же потребности мировых производительных сил управлению рисками воспроизводственного процесса, в частности порождаемых неравномерностью их регионального развития в процессе современной глобализации".

Представляется, что принимаемые правительствами Европы и США меры по частичной национализации, что подтверждают правильность (верифицируют практическим действием) такой формулы кризиса, так как в терминах теории структуры капитала такая частичная национализация означает не что иное, как замещение в структуре капитала крупнейших финансовых организаций с глобальным влиянием спекулятивного частного капитала на социально ответственный по своему происхождению и назначению, стратегически ориентированный по времени вложения (не изымаемый в период кризиса) капитал государства.

Такая диагностика кризиса свидетельствует о необходимости серьезных институциональных изменений (изменений системы отношений) в глобальной и национальных финансовых системах, в частности изменения законодательства для обеспечения большей надежности финансовых инструментов, прозрачности финансовой деятельности, эффективности государственного контроля и управления (в том числе антикризисного) этим рынком.

Краткий анализ истории развития финансов позволил предположить, что в периоды устойчивого развития преобладает либеральный подход в экономике и финансах, а в периоды кризисов предпочтение отдается методам государственного регулирования, в частности, на основе

предложений Д.Миля (вторая половина 19 века) и Дж. Кейнса 1930-е годы и их последователей [12, с. 38].

Этот вывод подтверждается фактическая национализация крупнейших банков и страховых компаний в США, Англии – это прежде всего переход от либеральной доктрины к государственному регулированию.

Таким образом, при анализе причин кризиса и разработке по выходу из него не может идти речи о полной и окончательной победе одной идеологии над другой, но можно говорить о том, что в историческом развитии наблюдается необходимость гибкого и дозированного использования этих идеологических концепций (находящихся в состоянии диалектического единства и борьбы противоположностей) в государственном управлении.

Для эффективного решения задач такого (институционального) управления государством и право должны рассматриваться как регуляторы процессов жизнедеятельности, в частности, в рамках технологической теории государства и права. В этой теории исходят из того, что источником развития государства и права является непрерывный процесс совершенствования технологий жизнедеятельности под воздействием подсознательного стремления человека ко все более полному удовлетворению своих потребностей [14, с. 38].

При этом все факторы риска и проблемы, влияющие на протекания кризиса на национальном рынке могут быть разделены на внешние и внутренние, а собственно внутренние проблемы на ситуационные (связанные с кризисными явлениями) и институциональные, стратегические не связанные с данными кризисными явлениями, но влияющие на характер протекания кризиса.

Нужно учитывать, что для масштабного кризиса характерен систематический риск – риск падения рынка в целом. В качестве признаков аномально высокого систематического риска могут рассматриваться колебания биржевых индексов и котировок целых групп (структурных элементов рынка) ценных бумаг в течении одной биржевой сессии (предлагается назвать это "сваливанием или переходом в штопор рынка") или определенного календарного периода (выход на критические режимы функционирования).

Как уже отмечалось, на суммарный риск национального рынка влияет глобализация. Это позволяет предположить ввести понятие "корреляционный риск". Корреляционный риск (риск взаимного влияния или взаимозависимости) – приращение к систематическому риску национального рынка ценных бумаг определяемое негативным влиянием процессов происходящих на международном и крупных национальных рынках ценных бумаг других стран в условиях современной глобализации.

Корреляционный риск связан не только с интенсивностью негативного внешнего влияния, но и с таким свойством национального рынка как его уязвимость – способность получать повреждения, нарушения работы, а так же живучестью рынка как его способностью функционировать в условиях повреждений, вывода активов (например, иностранными спекулянтами).

В целом исследование кризиса и выработка мер антикризисного управления должны осуществляться системно, т.е. во взаимной связи и влиянии в рамках кризисологии, как части экономической теории.

Проведение упреждающей диагностики возможного кризиса на основе анализа состояния его источников может позволить значительно снизить суммарный ущерб от кризиса. В качестве примера методики такого анализа проведен в работе [15, с. 49]. При исследовании рынка ценных бумаг России было установлена высокая степень олигополии, низкий уровень участия миноритарных (мелких) акционеров, низкий уровень вып-

латы дивидендов, слабое использование производных финансовых инструментов и др. Возможно вследствие этого падение рынка превысило 30% осенью 2008 года.

Непосредственный кризис-менеджмент рекомендуется разделить на две различные по своему содержанию составляющие: стабилизационный менеджмент и институциональные изменения в системе.

Стабилизационный менеджмент имеет своей целью обеспечение нахождения объекта кризис-менеджмента в области управляемых состояний на весь период институциональных преобразований [16, с. 14].

Цель институциональных преобразований в рамках кризиса – менеджмента является исключение или контроль источников кризиса в будущем.

Таким образом, можно заключить, что только системность диагностики кризиса и кризис-менеджмента, а так же стабилизационного менеджмента и институциональных преобразований позволяет выйти из кризиса с минимальным ущербом.

Заключение

В настоящей работе в рамках системно-управленческого подхода в кризисологии сформулированы предмет и объект кризисологии, описаны ее экономические функции и роли.

Кроме того уточнено понятие кризиса, рассмотрены потенциальные источники глобального кризиса, проведена диагностика наблюдаемого кризиса как системного социально-экономического с наблюдаемыми финансовыми проявлениями и предложено выделять новый вид рисков связанных с современной глобализацией – корреляционные риски.

Показано, что кризис-менеджмент должен включать стабилизационный менеджмент и институциональные преобразования.

1. О.Маслов. Наука кризисология или от локальных кризисов к Первой глобальной Великой депрессии XXI века М.: Независимое Аналитическое Обозрение, www. ideologiya.ru, 16.05.2008.
2. Гущенко В.В. Системный подход в экономической теории. – М.: Рук. Деп. в ВИНТИ РАН, № 33-В2006 от 16.01.2006.
3. Гущенко В.В. Геополитический риск как экономическая категория в условиях глобализации. М.: Вестник университета, ГУУ, 2007, № 2(20)- март, с.211-217.
4. А. Комаха Антикризисное управление Киев: "Финансовый директор", http://www.kareta.com.ua 21.11.2002.
5. Language Log. March 27, 2007 Crisis = danger + opportunity: The plot thickens. http://itre.cis.upenn.edu/~myl/language-log/archives/004343.html.
6. Гущенко В. В. Управление рисками. Страхование. – г. Железнодорожный, Моск. обл., ТОО НПЦ "Крылья", 1999. – 336 с.
7. Гущенко В.В. Риски инновационной и инвестиционной деятельности в условиях глобализации. – г. Железнодорожный, Московская область: ООО НПЦ Крылья, 2006. – 230 с.
8. Гущенко В. В., Гущенко И.И. Разработка управленческого решения. Прогнозирование-планирование. Теория проектирования экспериментов. – г. Железнодорожный, Моск. обл., ООО НПЦ "Крылья", 1997. – 400 с.
9. Остапук С.Ф., Фалин С.А. Формирование и оценка эффективности научно-технических и инновационных программ. – М.: Изд-во фирма "Благовест-В", 2004. – 320 с.
10. Афанасьев М., Мясникова Л. Время глобализации. // Мировая экономика и международные отношения, № 10, 2005, с.11-20.
11. Иноземцев В.Л. Глобализация: иллюзии и реальность // Свободная мысль-XXI, 2000, № 1, с. 26-36.
12. Гущенко В. В. Гущенко И.И. Финансы. Финансовая политика, маркетинг, менеджмент. Финансовый риск-менеджмент. Ценные бумаги. Страхование. – г. Железнодорожный, Моск. обл., ТОО НПЦ "Крылья", 1998. – 416 с.
13. Гущенко В.В. Финансовые риски в условиях глобализации. – М.: Финансы и кредит, № 19 (221), 2006, с. 19-25.
14. Гущенко В.В. Теория государства и права: системно-управленческий подход. – г. Железнодорожный, Моск. обл.: ООО НПЦ Крылья, 2000, 416 с.
15. Гущенко В.В. Ценные бумаги как многофункциональный инструмент управления социально-экономическим развитием государства. – М.: ГУУ, Вестник ГУУ, Серия "Финансовый менеджмент", №1(9), 2006, с. 42-49.
16. Гущенко В.В. Стабилизационный менеджмент. – М.: ВИНТИ, № 2677-В-96 от 16.08.1996.

Надійшла до редколегії 17.03.09

В. Головки, канд. екон. наук, доц., О. Орлова

ЕВОЛЮЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ

У статті зазначається розвиток, порядок складання і подання бухгалтерської звітності в різні історичні періоди. Розглядаються складові щодо вдосконалення бухгалтерської звітності в контексті трансформації національної економіки України.

The article is devoted research of directions of perfection of becoming accounting control in the context of transformation of national economy of Ukraine. By the article of research certainly evolution of accounting control in Ukraine in different historical periods, by a research object – an evolution of accounting control is in Ukraine.

Питання про те, як змінювалася звітність у нашій країні, може бути викладене у вигляді окремого розділу в курсі бухгалтерського обліку. Проте для фінансових менеджерів і аналітиків ця тема також становить певний інтерес тому, що, по-перше, їм нерідко доводиться проводити аналіз звітності в динаміці за ряд років, і, по-друге, навіть досить поверхнєве знайомство із практикою зміни звітності дає підстави передбачати ймовірні тенденції її модифікації.

Аналіз вітчизняного досвіду показує, що класики Українського бухгалтерського обліку кінця XIX – початку XX ст. не надавали суттєвої уваги логіці і техніці побудови звіту і звітності, так само як і аналітичному його наповненню, а в основному обмежувались досить стислим описом змісту пояснювальної записки [2]. Імовірно, саме цим пояснюється той факт, що яких-небудь рекомендаційних, а тим більше законодавчих документів, що регламентували структуру звіту і звітності, складу статей і способів їх, оцінки, у дореволюційній Україні не існувало.

Серйозне ставлення до бухгалтерської звітності з'явилося в Україні в зв'язку зі створенням акціонерних товариств. Якщо в 1836 р., у країні було всього 10 акціонованих підприємств, то на початку XX в. їх стало вже 2,5 тис. Як показує світовий досвід, розвиток бізнесу суттєво залежить від "прозорості" публічних звітних даних, їхньої вірогідності та інтерпретації. Україна не

була виключенням з цього правила, чим і пояснюється досить бурхливий розвиток ведення балансу. До кінця XIX ст. і практики, і теоретики, і навіть законодавці все-рйоз зацікавилися проблемами бухгалтерської звітності.

Порядок складання бухгалтерської звітності і представлення її всім зацікавленим фізичним особам у самому загальному вигляді регулювався Статутом про промисловий податок. Так, ст. 473 Статуту пропонувалося правлінням, відповідальним агентствам і головним представникам підприємств щорічно публікувати в журналі "Вісник фінансів" остаточні баланси і витяги з річних звітів. Однак структура балансу, склад статей, способи їхньої оцінки і представлення не регламентувалися ніяким законодавчим документом. Лише деякі і дуже загальні правила складання балансів наводилися в інструкції "Про застосування Положення піро державний промисловий податок" від 11 травня 1899 р. Статтею 103 цього Положення передбачалося надалі розробити форми звітів і балансів, однак ця задача так і не була вирішена через нескінченну розмаїтість індивідуальних особливостей окремих підприємств. Тому компанії публікували звітність за тією формою й у тім обсязі, у якому їм представлялося необхідним, доцільним і достатнім. Значний різноміс у структурі публікованої інформації, неоднозначне трактування її змісту не тільки ускладнювали її розуміння, але і приводили до більш

серйозніших непорозумінь, особливо пов'язаними із промисловим оподаткуванням.

Законодавці того часу намагалися знайти компроміс-не рішення, зокрема установити загальні правила обліку, що впливають на розмір прибутку (уже тоді зрозуміли, що фінансовий результат створюють не тільки підприємці, але і бухгалтери, тому що не настільки важливо, що рахувати, скільки, як рахувати). Було обумовлено (ст. 606 Торговельного статуту), що баланс повинний складатися щорічно і, у всякому разі, не більш ніж за 18 місяців (ст. 614), а по ст. 55, п.1 інструкції від 11 травня 1899 р. – щорічно за період з 1 січня по 31 грудня, якщо інше не обумовлене в статуті підприємства.

Уже до 1910 р., поряд з акціонерними, багато тисяч підприємств інших форм власності також дійшли до висновку про необхідність оприлюднення своєї звітності. Десятилітня практика застосування закону про промисловий податок переконливо довела необхідність детально і правильно складених балансів для вирахування прибутку, показала необхідність певної уніфікації звітності.

Першим російським ученим, що звернув увагу на необхідність визначеності упорядкованості звіту і звітності, був А.К. Рощаховський. Він спростував думку про неможливість і недоцільність структурування й уніфікації звітності і запропонував типову форму балансу [4]. Деталізація окремих статей (дебітори, кредитори, нематеріальні активи) залишалася на розсуд укладачів балансу, по інших статтях рекомендувався склад елементів, доцільних для виділення в балансі. Так, у статті "Майно реальне" пропонувалося виділити п'ять елементів: каса (готівка, рахунки в банках), членські внески, цінні папери, майно постійне (нерухомі, спонукуване, незакінчені будівлі), майно оборотне; у статті "Капітали" – основний, запасний, оборотний, резервний, страховий, ремонтний, делькредере, резерв премій, благодійний.

У 20-і роки робота з упорядкування правил складання і представлення звітності була продовжена. Правилами публічної звітності від 24 серпня 1926 р. державні підприємства, акціонерні товариства, товариства, банки, союзи кооператорів були зобов'язані публікувати свої звіти в газеті "Економічне життя", однак структура звітів не була регламентована. Це призводило до значної різниці в структурі інформації яку публікували, неоднозначному трактуванню її змісту. В подальші роки основна увага приділялася проблемі уніфікації звітності, що деякою мірою сприяло і структуруванню звіту.

Удосконалювання звітності в той час йшло по лінії ускладнення й уніфікації структури основної звітної форми – балансу. Так, відповідно до інструкції ВСНХ СРСР "Форми річного звіту і балансу на 1 жовтня 1929 р." типова форма балансу держоргану, підвідомчого ВСНГ (тресту, синдикату, акціонерного товариства), включала 14 розділів статей в активі і 13 розділів у пасиві. Приблизно такою ж детальністю відрізнявся баланс торговельних підприємств, підвідомчих Наркомторгу СРСР.

В наступні роки методологія складання звітності в нашій країні неодноразово мінлася. Одним із самих дискусійних було питання про доцільність складання балансу в оцінці бруто або в оцінці нетто. Відповідно до Положення про бухгалтерські звіти і баланси, затвердженим 29 липня 1936 р., основні засоби відбивали в балансі по їхній залишковій вартості, а амортизована частина первісної вартості показувалася за балансом. Проте вважалося, що схема балансу не відповідала вимогам його аналітичного використання, тому для аналітичної обробки балансу інструкціями по заповненню форм річного бухгалтерського звіту рекомендувалося заповнювати спеціальні форми його деталізації.

У 1938 р. була проведена балансова реформа, основною метою якої було зробити баланс більш придатним для фінансового контролю за використанням по призначенню державного майна й аналізу фінансового стану підприємства. Зокрема, змінено склад статей і їх розташування, щоб можна було розраховувати безпосередньо по балансу наявність власних оборотних і прирівняних до них засобів. Крім того, баланс був очищений від ряду регулюючих статей – відхилені від планової собівартості матеріалів і готової продукції, накладених на залишок товарів у підприємствах роздрібної торгівлі й ін. Основні засоби відбивали в балансі по залишковій вартості.

9 жовтня 1940 р. Наркомфіном СРСР був затверджений єдиний для всіх галузей промисловості план рахунків бухгалтерського обліку по основній діяльності промислових підприємств. У зв'язку з цим були внесені деякі виправлення в схему бухгалтерського балансу, що стосуються, в основному, подальшого очищення балансу від регулюючих статей. В роки війни структура балансу також змінювалася; зокрема, була введена група статей для виявлення розміру збитку, заподіяного ворожою окупацією.

Основні новації другої половини 40-х років стосувалися зміни складу балансових статей і їхнього перегрупування: введені статті по переоцінці активів у зв'язку з грошовою реформою 1947 р., введено статті згідно до оцінки в зв'язку з переоцінкою оборотних коштів у промисловості на 1 січня 1949 р., розширена номенклатура статей відвернутих засобів і ін.

У результаті дискусії про можливість подальшого підвищення аналітичності балансу, що пройшла на початку 50-х років, баланс був доповнений деякими найважливішими показниками фінансового плану, такими як прибуток і його розподіл, бюджетне і внутрішньо-системне фінансування оборотних коштів, ліміти банківського кредитування. Крім того, відповідно до Положення про бухгалтерські звіти і баланси від 12 вересня 1952 р. у баланс знову були введені регулюючі статті. Так, основні засоби і малоцінні і швидкозношувані предмети стали відбивати по первісній вартості. Зміни, що відбувалися в наступні роки, вже не стосувалися процедур очищення, тобто протягом сорока років баланс складався в оцінці бруто. Практично щорічно вносилися зміни до складу і структури форм звітності, причому кожне відомство прагнуло затвердити свою форму балансу (промисловість, будівництво, роздрібна торгівля, кооперативна торгівля і т.д.). Однією з характерних рис даних балансів є досить чітке й однозначне протиставлення окремих груп активів і відповідних їм джерел покриття, що пояснювалося логікою централізованого управління економікою в цілому і підприємствами зокрема.

У числі інших найбільш загальних характерних рис балансів тих років – значна деталізація розділів основної звітної форми (так, баланс нараховував 83 статті в активі і 80 статей у пасиві), а також наявність планових і нормативних показників (нормативи по видах нормованих оборотних коштів, стійкі пасиви на покриття нормативів). До нормованих оборотних коштів відносилися всі матеріальні оборотні активи: сировина, матеріали, паливо, тара, МШП, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів, готова продукція, товари й ін. По цих активах вищестоящою організацією встановлювалися нормативи на початок і кінець року, що також приводилися в балансі.

У складі джерел власних і прирівняних до них засобів виділявся розділ "Стійкі пасиви", до яких відносилися заборгованість по заробітній платі, резерв на покриття майбутніх платежів, винагорода за вислугу років, кредитори по оплаті продукції часткової готовності й ін.

По стійких пасивах установлювалися нормативи на початок і кінець року.

Баланс був обтяжений регулятивами і псевдоактивами: знос, збитки, відвернені засоби (наприклад, внески в бюджет відрахувань від прибутку і т.п.).

В подальші роки зміни в структуру балансу вносилися практично щорічно. Загальною тенденцією в регулюванні обліку і звітності в роки радянської влади було постійне посилення ролі і значимості центральних органів, міністерств, відомств. Вважалося, що звітність повинна була забезпечувати інформаційну підтримку вертикальних зв'язків, що домінували в той час, між суб'єктами господарювання. Під цим розумілася тверда регламентованість складу звітності. Формати звітності розроблялися Міністерством фінансів СРСР і могли уточнюватися республіканськими і галузевими міністерствами і відомствами. В ті роки була звичайною практика внесення змін у формати два рази в рік у зв'язку з затвердженням річної і квартальної звітності.

Однієї з примітних рис першого року перебудови соціалістичної економіки, що почалася у 1985 р., була поява великої кількості спільних підприємств, головним чином за участю іноземного капіталу. Цей безсумнівно прогресивний процес, широко розповсюджений в усім світі, у нашій країні все-таки розвивався не настільки швидко, як в інших країнах. Зокрема, основними причинами іноземні партнери вважали проблеми, що виникали із за несумісності систем бухгалтерського обліку в СРСР і на Заході і, як наслідок, неправильне трактування прибутку, як основного цільового показника більшості західних бізнесменів. Справа в тому, що відповідно до основних документів, що регулювали діяльність спільних підприємств, останні повинні були вести оперативний, бухгалтерський і статистичний облік у порядку, що діяв у СРСР для радянських державних підприємств. У відомій мірі можна затверджувати, що саме іноземні бізнесмени, одержавши визначену підтримку і взаєморозуміння з боку представників Міністерства фінансів і провідних українських спеціалістів, виступили ініціаторами проведення заходів щодо перебудови системи бухгалтерського обліку в нашій країні.

Відразу ж підкреслимо, що подібна невідповідність моделей бухгалтерського обліку не є унікальною, властивою тільки для України; вона носить глобальний характер і відома як проблема гармонізації бухгалтерського обліку.

Переломним був 1990 р., коли Міністерство фінансів СРСР своїм листом від 12 жовтня 1990 р. увело, починаючи з 1991 р., єдину звітність для всіх підприємств, об'єднань і організацій. Номенклатура статей була істотно укрупнена, уведено додаткові статті, що відбивають появу нових об'єктів бухгалтерського обліку в умовах ринкової економіки (цінні папери, нематеріальні активи, валютний рахунок і ін.).

У зв'язку з введенням з 1 січня 1992 р. нового Плану рахунків бухгалтерського обліку звітність піддалася подальшому удосконалюванню: кількість форм зменшена до трьох, баланс став складатися в оцінці нетто, введено резервування по сумнівним боргам і ін. [1].

Програма реформування системи бухгалтерського обліку відповідно до вимог міжнародних стандартів фінансової звітності, яка була затверджена постановою Кабінету Міністрів України 28.10.1998 р. № 1706, була реалізована в 2000 році в більшості своїх положень. Вона передбачала:

- прийняття Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" (16.07.1999 р. № 996-XIV);
- впровадження нового національного плану рахунків та інструкції по його застосуванню;

- впровадження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку;
- формування і впровадження нової фінансової звітності для підприємств.

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності", до складу останньої входять: баланс (форма № 1); звіт про фінансові результати (форма № 2); звіт про рух грошових коштів (форма № 3); звіт про власний капітал (форма № 4); примітки до річної фінансової звітності; додаток до річної фінансової звітності "Інформація за сегментами".

Для суб'єктів малого підприємництва і представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності національними положеннями (стандартами) встановлена скорочена за показниками фінансова звітність у складі балансу і звіту про фінансові результати.

Слід зазначити, що міжнародні стандарти, на відміну від національних, не передбачають суворо фіксованої, конкретної форми балансу, а лише містять мінімальний перелік показників, які необхідно відобразити в ньому. До того ж цей перелік може бути збільшений за рахунок додаткових статей, якщо керівництво підприємства вважає ці статті істотними для достовірного відображення фінансового стану.

Бухгалтерська звітність складається унаслідок підрахунку, групування і спеціального оброблення даних поточного бухгалтерського обліку. Формування бухгалтерської фінансової звітності – завершальна стадія бухгалтерського обліку.

Формування бухгалтерської і фінансової звітності підприємств має здійснюватися відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Форми фінансової звітності підприємств (крім банків) і порядок їх заповнення встановлює Міністерство фінансів України за погодженням із Державним комітетом статистики України.

Підприємства, що мають дочірні підприємства, крім фінансових звітів про власні господарські операції, зобов'язані складати і подавати консолідовану фінансову звітність.

Фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період. Фінансова звітність охоплює впорядковану систему взаємопов'язаних економічних показників, що відображають умови і результати виробничої та фінансово-господарської діяльності підприємств, їх фінансовий стан за звітний період та сукупність способів і прийомів узагальнення даних поточного обліку [3].

Отже, організація облікового процесу на підприємстві залежить від виду та обсягу його діяльності. Бухгалтерський облік господарської діяльності підприємства можуть вести окремий відділ, централізована бухгалтерія, окремий фахівець, власник або керівник підприємства, а також аудиторська служба. За організацію бухгалтерського обліку на підприємстві відповідають його власники або призначені ними перші керівники. Керівник підприємства затверджує його облікову політику.

Бухгалтерська звітність – це сукупність способів і прийомів узагальнення даних поточного обліку і водночас упорядкована система взаємопов'язаних економічних показників, що їх надають у конкретних формах бухгалтерської фінансової звітності. Формування фінансової звітності – остання стадія облікового процесу.

1. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16 липня 1999 р. № 996-XIV. 2. Загородній А.Г., Партин Г.О., Пилипенко Л.М. Бухгалтерський облік: Основи теорії та практики: Підручник. – 4-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2007. – 550 с. 3. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2006. – 525 с. – (Вища освіта XXI століття). 4. Соколов Я.В. Історія розвитку бухгалтерського учета. – М.: Финансы и статистика, 1985. – 346 с.

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ НА ОСНОВІ СЕРВІСНО-ОРІЄНТОВАНОЇ АРХІТЕКТУРИ

Інформаційне середовище має бути здатним змінювати динаміку бізнес-процесів в умовах гетерогенності систем і застосувань. Сьогодні такими технологіями вважаються сервіс орієнтована архітектура, які створює навколо споживача інформаційну екосистему. Ключові слова: інформаційна система, ERP, CRM, SOA.

Information environment should be capable to change dynamics of business processes in conditions of heterogenous systems and applications. Today service oriented architecture is considered as technologies, which one creates an information ecosystem around of a customer. Keywords: information system, ERP, CRM, SOA.

Мета. Дослідити можливості сервісно-орієнтованого підходу до створення інформаційних систем управління економічними об'єктами за допомогою імітаційних методів з реалізації бізнес-стратегії на прикладі створення моделі обробки замовлень на придбання товарів.

Моделі будуються відповідно до стандартів опису бізнес-процесів, визначення XML-схеми та опису веб-сервісів. Для дослідження поведінки моделей в типових бізнес-процесах, обчислення кількісних параметрів та визначення економічної ефективності, їх робота імітується у віртуальному середовищі.

Методи. В моделях застосовуються методи створення композитних бізнес-процесів у вигляді наборів бізнес-сервісів багаторазового застосування із слабкими зв'язками на основі сервіс-компонентної архітектури, що дає можливість у подальшому конвертувати віртуальні моделі у реально діючі процеси.

Вступ. Інформація є важливою складовою економічного зростання та соціальних змін. Розвиток інформаційних технологій призводить до того, що в сучасній економіці інформація стає ключовим поняттям, а інформаційний сектор економіки, на даний момент є найбільш динамічним та найбільш ефективним.

Сучасні комп'ютерні системи спеціалізуються на вирішенні інформаційних задач, які можна умовно розділити на три основні напрямки застосування. До першого напрямку відносяться задачі із безпосереднього виконання математичних обчислень. Саме для цього комп'ютер був створений і навіть отримав назву "computer", тобто обчислювальний. Інший напрямок складають задачі зв'язку та комунікації в комп'ютерних мережах. До третього напрямку можна віднести задачі з оперативного управління бізнесом, експертного оцінювання, підтримки прийняття рішень та організації баз знань. Всі ці різновиди комп'ютерних інформаційних систем вважаються перспективними та корисними в першу чергу як інструмент автоматизації бізнесових процесів.

Огляд систем управління бізнесом. Основними системами управління бізнесом в наш час стали системи класу ERP (Enterprise Resource Planning). Основним обмеженням в їх використанні є замкнутість бізнес-процесів в межах підприємства. Тобто не повністю враховуються бажання споживача, який буде купувати продукцію. Покупець відсторонений від виробника. Замість клієнта кількість потрібної продукції та її основні споживчі якості планує відділ маркетингу підприємства, що не може вважатися задовільним рішенням.

Вирішити ці протиріччя призначені технології CRM (Customer Relationship Management), які поєднують переваги ERP систем з технічними можливостями комп'ютерних мереж для реалізації функцій зворотного зв'язку із споживачами. CRM-рішення містять моделі бізнес-процесів, які забезпечують високий рівень обслуговування клієнтів і спроектовані за вимогами конкретних галузей. В них реалізовано значну кількість інтегрованих бізнес-сценаріїв на основі типових бізнес-процесів (маркетинг, продажі, сервіс, центр взаємодії, електронна торгівля, управління каналами продажу, мобільні засто-

сування, аналітика і т.п.) та рішення для вертикально інтегрованих компаній, які реалізуються на базі типових компонент з можливостями аналітики. Наприклад, в SAP CRM реалізовано понад 90 інтегрованих бізнес-сценаріїв на основі 280 бізнес-процесів [1], в Oracle Siebel CRM пропонуються більше ніж 20 рішень для вертикально інтегрованих компаній [2].

За технологіями CRM відділи взаємодії з клієнтами та допоміжні відділи компанії інтегровані у функціонування спільного ланцюжка пропозиції та попиту. До них відносяться не тільки підрозділи маркетингу, продажів та обслуговування, але і фінансові підрозділи, підрозділи управління персоналом, відділи розробки нових продуктів та служби логістичного управління SCM (Supply Chain Management). За допомогою мережних інформаційних комп'ютерних технологій, які забезпечують підтримку взаємовідношень як в середині фірми, так і зовні, підприємство набуває динамічних рис, стає здатним швидко адаптуватися до змін ринку.

Входження комп'ютерних інформаційних технологій у всі сфери економічного життя призвело до переосмислення традиційного місця і ролі інформаційної системи управління бізнесом. Стало зрозумілим, що безпосередньо управляти інформацією неможливо, можна управляти тільки тим середовищем, в якому вона створюється і в якому використовується. Змінилася сама мета застосування інформаційних систем – замість інформації для управління робітниками, ціллю її створення стає підтримка технологічного оточення для споживання інформації. Це відбувається на всіх рівнях управління. Одночасно змінюється і критерії оцінки економічної ефективності інформаційних рішень. При цьому враховується основна властивість інформації як різновиду основних економічних ресурсів: самі по собі інформаційні технології для підприємства не прибуткові – прибуток створюють операції над цією інформацією [3, 4].

Розвиток мережних Інтернет технологій і зміна розуміння місця IT у забезпеченні потреб бізнесу призводить до зближення і інтеграції технологій ERP/CRM/SCM з мережними можливостями Інтернету. Метою застосування IT-систем стає створення інформаційного середовища, яке здатне змінювати динаміку бізнес-процесів в умовах гетерогенності систем і застосувань. Сьогодні такими застосуваннями в першу чергу вважаються рішення на основі сервіс-орієнтованої архітектури SOA (Service-Oriented Architecture) [5-7].

Технології SOA. SOA є сучасною технологією створення і використання розподілених неоднорідних комп'ютерних мереж з доступом на рівні сервісних функцій. Вона дозволяє досить швидко і головне ефективно створювати нові, або змінювати існуючі бізнес-процеси, гнучко налаштовуючи їх до вимог ринку. Автономні процеси управління підприємством за допомогою SOA можна зв'язувати для компонування нових наскрізних процесів, які виходять за межі підприємства і здатні працювати у глобальному інформаційному просторі.

Головною причиною виникнення SOA є намагання забезпечити сумісність різних програмних продуктів

автоматизованих систем для неоднорідних розподілених комп'ютерних мереж, які в свою чергу є базисом інформаційного забезпечення бізнесу.

Сервіс-орієнтована архітектура має усунути ті основні обмеження, які виникають при застосуванні двоконпонентних моделей створення розподілених інформаційних структур підприємств і які зараз широко використовуються в ERP/CRM/SCM застосуваннях. Домінуючими технологіями двоконпонентної моделі в наш час є технології .Net і J2EE (Java 2 Platform Enterprise Edition). До обмеження їх застосування призводить те, що кожна з моделей застосовує свій окремий комунікаційний протокол: .Net Remoting для .Net та RMI (інтерфейс виклику віддалених методів) для J2EE. Їх спільне використання не завжди ефективно. Система адресації вимагає централізованого призначення адрес компонентів, що ускладнює застосування в каналах Інтернет. Структура повідомлень низькорівнева і це ускладнює додавання нових параметрів та не дозволяє застосовувати самоопис об'єктів. Протоколи вимагають тісного, майже синхронного зв'язку, що є протиріччям у практиці створення великих структур.

SOA декларує принцип ізоляції проблем та слабого зв'язку між об'єктами. Традиційні технології інформаційних систем управління бізнесом використовують парадигму об'єктно-орієнтованого підходу до створення програмного коду модулів і мають сильний зв'язок між об'єктами. SOA, навпаки, використовує моделі об'єктів із слабкими зв'язками.

Слабкий зв'язок забезпечують сервіси, в якості яких виступають функціональні модулі застосувань інформаційних бізнес-систем. SOA дозволяє створювати нові крос-процеси за допомогою інтерфейсів та угод між сервісами. Інтерфейси мають бути не залежними від апаратної платформи, мови програмування та операційної системи екземпляра робочої станції або сервера, на яких вони працюють і які реалізують потрібний сервіс.

Для повсякденного застосування привабливою здається можливість користуватися природною людською бізнесовою мовою для "співпраці" з математичними моделями економічних об'єктів, які в свою чергу працюють у комп'ютерному середовищі. Бізнесові процеси в значному ступені є процесами інтелектуальними і застосування підходів штучного інтелекту, природної людської мови для вирішення економічних завдань є доречним.

Основу SOA складають:

- комунікаційні протоколи HTTP та SMTP (Інтернет та поштовий протоколи);
- протоколи SOAP (Simple Object Access Protocol) для управління повідомленнями в універсальному XML-форматі;
- мова опису інтерфейсу взаємодії компонентів розподіленої інформаційної системи WSDL (Web Services Definition Language).

Мова опису інтерфейсу WSDL дає можливість задавати сервіс, який має свій інтерфейс, та оболонку. Інтерфейс описує зміст запиту. Оболонка визначає транспортні протоколи і протоколи передачі даних. Технологія створення оболонки розмежовує питання, які відносяться до активації сервісу та його власної структури від процедур, що відповідають за його транспортування.

Один з можливих методів доступу до web-сервісів, які взаємодіють один з одним за допомогою обміну повідомлень XML, є доступ через сервіс довідника UDDI і є набором специфікацій, які надають можливість компаніям публікувати інформацію про себе, свої web-сервіси та інтерфейси для реалізації зовнішніх зв'язків з цими сервісами [7]. UDDI складається з трьох компонентів, які містять: основну контактну інформацію, опис

запропонованих електронних послуг, опис стандартів та електронних інтерфейсів для взаємодії через XML.

Інший напрямок управління бізнесом на основі SOA демонструють компанії виробники ERP/CRM/SCM систем. Вони пропонують трансформацію своїх вже існуючих інформаційних бізнес-технологій до стандартів SOA. Для цього підходу характерна відмінність сервісів SOA і мережних web-сервісів. Вони не є тотожними. Тобто реалізувати технології SOA можна не тільки за допомогою протоколу SOAP, але і, наприклад, створюючи систем управління на базі IBM WebSphere [8-10].

Процес розробки мережної гетерогенної системи управління бізнесом уявляється послідовним перетворенням категорій бізнесових у категорії різномірних комп'ютерних мереж. Реалізується ланцюжок з бізнесових моделей, моделей інформаційних, моделей сервісних. Для реалізації кожної бізнес-функції в бізнесовій моделі викликається деякий сервіс. Він в свою чергу може бути реалізований як web-сервіс, як Java-компонент або .Net-компонент, як процедура PL/SQL, або як виклик звичайного застосування за допомогою адаптера JCA. Таким чином сервіси реалізують функції від простих запитів до моделювання складних бізнес-процесів з кросс-платформними слабкими зв'язками між різними користувачами та постачальниками сервісів.

Такий підхід дозволяє створювати і досліджувати бізнес-моделі з розмежуванням обов'язків економістів і програмістів. Перші концентруються на організаційних і оперативних вимогах бізнесу, які необхідні для досягнення бізнес-цілей з реалізації бізнес-концепції. Другі на питаннях суто технічної реалізації та безпеки.

Моделювання. Можливості технологій SOA до створення інформаційних систем управління економічними об'єктами досліджуються на імітаційних моделях з реалізації бізнес-задач обробки замовлень на придбання товарів у віртуальному середовищі.

Сценарій моделювання. Деякий холдінг компаній прийняв рішення з спільної роботи на створення сервісів багаторазового користування для обробки замовлень на придбання товарів.

Реалізація. При формуванні бізнес-завдань моделюються типові ролі (менеджера, бізнес-аналітика, фахівця IT-структури, розробника веб-сервісів) та задачі, які вони виконують (формулювання бізнесових вимог і цілей, аналіз бізнес-процесів, створення структури застосувань, реалізація мережних сервісів).

До основних завдань проекту можна віднести: створення загальних засобів обробки замовлень на придбання, забезпечення своєчасної обробки замовлень та доставки замовлених товарів, мінімізацію наявних складських запасів і витрат на обслуговування складів.

З метою контролю якості роботи моделей застосовується ряд ключових показників ефективності KPI (key performance indicator). Моніторинг показників в процесі моделювання зручно виконувати інструментарієм IBM WebSphere Business Monitor [8].

Точне представлення бізнес-процесів можливо за умов створення адекватної моделі і дослідження поведінки цієї моделі в різних умовах. На рис.1 запропонована структура моделі обробки замовлень для компанії.

Вирішення задачі починається з обстеження існуючих бізнес-процесів, та їх документування. Далі складається схема продажів від отримання замовлення до відправки товару, чи відмови на постачання. Визначаються бізнес-об'єкти (запити, замовлення, дані про клієнта, товари та документи на товар) та їх атрибути (статус замовлення, кредитний рейтинг), ресурси (механізми, паливо, транспорт, папір для принтерів) з розкладом їх використання (денна зміна, вечірня зміна,

вихідні дні, святкові дні) та ролі (менеджери, відправники вантажів, системи каталогів, системи обробки замовлень, системи підтримки клієнтів).

Імітація бізнес-процесів реалізується в середовищі IBM WebSphere Business Modeler [9]. Моделювання дозволяє оцінити тривалість виконання бізнес-процесів, їх вартість, "вузькі місця" та, при виникненні потреби, за критеріями KPI змінювати структуру та параметри процесів для досягнення поставленої бізнес-мети.

Процедура моделювання складається з декількох етапів.

На першому етапі виконується ідентифікація сервісів. Тут з'ясовуються бізнес-задачі та бізнес-цілі, моделюються бізнес-операції і бізнес-процеси необхідні для виконання бізнес-задач. Бізнес-процеси моделюються як група зв'язаних між собою сервісів.

На другому етапі виконується моделювання детальних специфікацій для кожного з сервісів. В специфікаці-

ях вказують наявні та необхідні інтерфейси, їх ролі, правила та протоколи, які описують взаємодію ролей при наданні сервісів.

В моделях розглядаються сервіси планування, замовлень, підготовки рахунків-фактур, комплектації типів товарів, доставки.

Третій етап є етапом створення реальних моделей сервісів. Тут вирішується які сервіси будуть реалізовувати певні бізнес-операції. Проект реалізації виконується за три кроки: прийняття рішення про постачальників і сервіси, які вони будуть надавати; розробка моделей реалізації сервісів; зборка і підключення споживачів та постачальників сервісів. Реалізація, тестування і розгортання готового рішення на основі моделі сервісів виконується в середовищі IBM WebSphere Integration Developer [10].

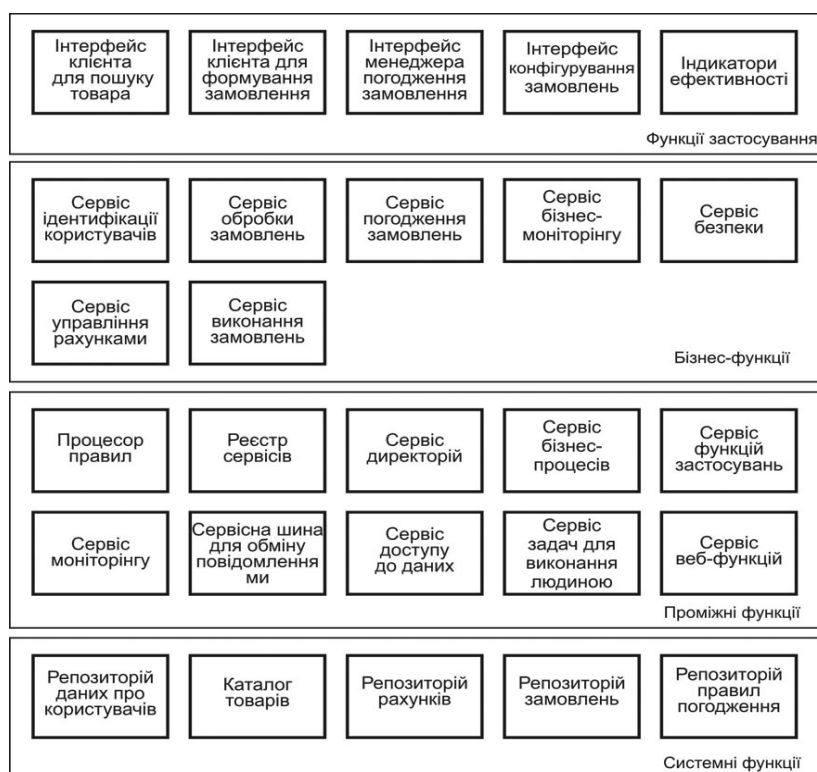


Рис.1. Структура моделі обробки замовлень

На четвертому етапі виконується компоновка сервісів, які створено на попередньому етапі. Компоновкою є процес створення нових сервісів з комбінації існуючих для визначення архітектури рішення.

Допускається використовувати сервіси необмежено і рекурсивно на будь-якому рівні абстракції. Проте можуть виникати обмеження на структурному рівні, які мають враховувати питання безпеки і продуктивності, об'єми обміну даними, протоколи зв'язку і т.п.

Кінцевим є етап остаточної реалізації сервісів для конкретної платформи. Планом реалізації виступає модель рішення, яку сформовано і тестовано на попередньому етапі.

Середовище IBM WebSphere Integration Developer дозволяє після реалізації сервісів згенерувати робочі інтерфейси користувачів для операторів-людей, які виконують тестування і розгортання SOA-рішення для сценарію обробки замовлень на придбання товарів.

Висновки. З розгляду напрямків інтересів провідних ІТ-компаній та консорціумів із створення нових інфор-

маційних технологій можна визначити основні тенденції розвитку систем автоматизації бізнес-процесів. Перевага віддається методам, які реалізують ланцюжок управління у термінах наближених до природних людських логіки та мови. Вектор розробки спрямований від бізнесових процесів та бізнесових моделей через інформаційні процеси та інфологічні моделі до сервісних компонент на основі сервісів із слабкими зв'язками. Системи класів ERP\CRM\SCM доповнюються новими мережними можливостями, які базуються на принципах SOA-архітектури. Це покращує умови створення інформаційної екосистеми та підвищує ефективність ведення бізнесу на різних рівнях управління.

Для малих та середніх українських компаній, які не мають можливості утримувати висококваліфікованих економістів-аналітиків, ІТ-фахівців та програмістів, приклад моделювання процесів обробки замовлень на придбання товарів через SOA-рішення, підтверджує можливість створення сучасної автоматизованої системи управління і досягнення основних економічних кри-

теріїв через покращення ключових показників ефективності управління. Замість інтеграції багатьох складних інформаційних технологій, управління може бути створено за допомогою одного інтегрованого пакету програм та забезпечити реалізацію і тестування повного набору бізнесових функцій.

1. SAP CRM. Управление современным предприятием. Решение SAP для эффективного управления взаимоотношениями с клиентами. ООО "САП Украина". <http://www.sap.com> 2. Oracle Siebel CRM. Решения Oracle для эффективного управления отношениями с клиентами. <http://www.oracle.com/global/ru/pdfs/ebis/crm-06-01.pdf> 3. Paul A. Strassmann.

The Value of Computers, Information, and Knowledge, January 1996, <http://www.strassmann.com/> 4. Ангелин Д. Кто на свете всех милее... – Бизнес. № 20 от 16.05.2005, с.62-66. 5. Matthias Kaiser. Toward the Realization of Policy-Oriented Enterprise Management Computer, IEEE Computer Society, V. 40, N 11, November 2007, pp. 57-63, <http://www.computer.org/> 6. W3C консорциум виробників програмного забезпечення. <http://www.w3c.org/> 7. UDDI Spec Technical Committee. UDDI Version 3.0.2. http://www.uddi.org/pubs/uddi_v3.htm 8. WebSphere Business Monitor. <http://www.ibm.com/software/integration/wbimonitor/> 9. WebSphere Business Modeler. <http://www.ibm.com/software/integration/wbimodeler/> 10. WebSphere Integration Developer. <http://www.ibm.com/software/integration/wid/>

Надійшла до редколегії 20.03.09

Н. Кочкіна, канд. екон. наук, доц.,
А. Ставицький, канд. екон. наук, доц.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РЕКЛАМИ: МЕТОДИ ВИЗНАЧЕННЯ СТУПЕНЯ ЛОЯЛЬНОСТІ СПОЖИВАЧІВ

Статтю присвячено розробці алгоритму визначення ефективності реклами, спрямованої на формування споживчої переваги. Розглянуто критерії ефективності реклами, методологію збору та аналізу інформації щодо рекламного ефекту. Визначено основні особливості застосування методів математичної статистики для оцінки економічної ефективності реклами.

The article is devoted to elaborating the algorithm of defining the advertising effectiveness aimed at forming the customer preference. The criteria of ad effectiveness are analyzed, the methodology of receiving and analyzing the information concerning the ad effect is considered. The specific features of mathematical statistics methods' application for estimating the economic effectiveness of the advertising are reflected.

Формування лояльності споживачів до товару чи бренду за всіх часів було одним з найбільш складних завдань комплексу маркетингу. Адже його виконання потребує залучення всіх маркетингових інструментів з метою здійснення цілеспрямованого та узгодженого впливу на цільову аудиторію. При цьому особливої актуальності набуває питання ефективності застосування кожного з інструментів маркетингу з точки зору забезпечення бажаного ступеня лояльності споживачів. Це стосується як ринкових стратегій підприємства, так і тактичних рішень щодо їх впровадження, зокрема рекламних кампаній.

Проблемою визначення рекламного ефекту опікуються численні іноземні та вітчизняні автори: Д. Аакер, Р. Батра, Д. Девіс, В. Кулібанова, Ж.-Ж. Ламбен,

Дж. Майерс, Ю. Міртов, Т. Примак, Є. Ромат та інші (див. [1-3]). Проте, більшість з них розглядає лише окремі аспекти лояльності споживачів, не пропонуючи чіткої поетапної методології збору та аналізу інформації щодо ефективності реклами, спрямованої на формування споживчих уподобань. Тому метою даної статті є розробка дієвого алгоритму визначення ефекту реклами, метою якої є досягнення певного ступеня лояльності цільового ринку.

Загальновідомо, що економічна ефективність реклами являє собою відношення між рекламним ефектом на витратах та рекламну кампанію. При цьому ефектом реклами є певний кількісний та/або якісний результат, який залежить від первісної мети комунікативного впливу на споживача (рис. 1).

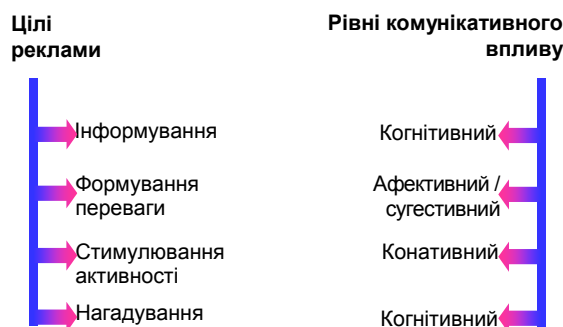


Рис. 1. Взаємозв'язок між цілями реклами та типом комунікативного впливу на адресата

Джерело: Кочкіна Н.Ю. Проблемы применения экономико-математических методов для оценки эффективности рекламной кампании // Управление рекламой как инвестицией. Как определять и оптимизировать рекламный бюджет. Сборник докладов конференции. 20-21 октября г. Киев. – К.: Агентство "SpeakUp", 2006. – С. 30-46.

Як видно з рис. 1, формування переваги передбачає застосування методів афективного та сугестивного впливу. Перший з них має на меті зміну мотивації, установок та поведінкових принципів адресата комунікації. Це досягається частим повторенням аргументів, наведенням логічних доказів сказаного, формуванням позитивних асоціацій тощо. Сугестивний вплив передбачає навіювання шляхом застосування усвідомлюва-

них та несвідомих психологічних елементів. Його результатом є переконаність адресата у правдивості комунікативного звернення, яка отримується внаслідок некритичного та часто неусвідомлюваного сприйняття інформації без логічних доказів.

Розглянемо методологію визначення ефекту реклами, що ставить за мету формування переваги споживачів до товару, бренду або самої компанії. Критерієм ефектив-

ності в даному випадку є ступінь лояльності цільового ринку до наведених складових позиціонування компанії.

Методологія збору інформації для аналізу

Основою методології збору інформації для визначення рекламного ефекту є заміри ступеня лояльності споживачів до початку, під час проведення та після завершення рекламної кампанії. При визначенні періодичності таких замірів слід зважати на те, що лояльність є вельми чутливим атрибутом споживчого сприйняття,

адже на її значенні відбиваються будь-які зміни внутрішнього або зовнішнього бізнес-середовища (рис. 2). Таким чином, періодичність тестів на лояльність повинна обиратися так, щоб дозволити відслідкувати чутливість цього показника до змін комунікативного впливу: його ідеї, інтенсивності, каналів розповсюдження тощо. Найбільш вдалим, на нашу думку, є обстеження з періодичністю раз на один або два тижні.

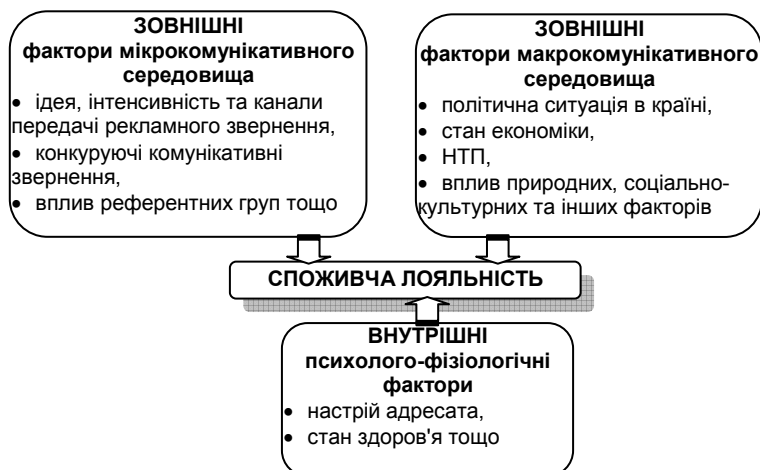


Рис. 2. Фактори формування лояльності споживачів

Джерело: дослідження авторів

Основним методом отримання інформації про ступінь лояльності цільових споживачів виступає вибіркове спостереження. При цьому постає логічне питання про методику утворення вибірки, адже необхідно отримати інформацію про лояльність не всіх споживачів, а лише представників певного цільового ринку. Очевидно, що основною особливістю такого ринку є те, що споживачі мають багато спільних ознак. Наприклад, якщо під цільовим сегментом обрано жінок Києва віком від 25 до 30 років, які мають дохід в межах від 1500 до 2500 гривень на місяць, то, як правило, їх стиль життя, споживчі смаки та інтереси будуть достатньо схожими. Внаслідок цього для отримання точних характеристик досліджуваного

сегменту достатньо використовувати відносно прості методи вибіркового дослідження, зокрема, просту вибірку.

Узгодженість уподобань дозволяє також зменшити обсяг вибірки, який варто залучити для отримання надійної інформації. Виключенням з цього правила буде дослідження поведінки споживачів у регіональному розрізі. Справді, жінки в різних регіонах навіть однієї країни часто по-різному відносяться до нових товарів, що пов'язано з різними способами життя, відмінністю у традиціях щодо купівлі та споживання товарів тощо. Таким чином, у більшості випадків слід використовувати стандартну методику простого відбору.

"Твердження 1"	Абсолютно не згоден	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	Цілком згоден
"Твердження 2"	Абсолютно не згоден	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	Цілком згоден
...									
"Твердження N"	Абсолютно не згоден	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	Цілком згоден

Збір інформації в даному випадку доцільно проводити методом опитування з використанням двох типів тестів: на розуміння та відношення. Тести на розуміння мають на меті визначення того, наскільки вірним є споживче сприйняття товару, бренду чи компанії. При цьому найбільш точні результати дають тести з використанням шкал. Ми пропонуємо застосовувати з цією метою шкалу Лайкерта та семантичний диференціал. У першому випадку респонденту пропонується висловити свою згоду або незгоду з певними твердженнями про товар, бренд або компанію: *"Відмітьте, будь ласка, ступінь своєї згоди з наступними твердженнями:"*

При застосуванні **методу Лайкерта** особливу увагу слід приділяти вибору шкали оцінок. У нашому прикладі ми скористалися семірозрядною шкалою, значення

якої змінюються від від'ємних ("абсолютно не згоден") до додатних ("цілком згоден"), проходячи через "0". Передбачається, що респондент обере останнє значення в разі нейтрального відношення до деякого твердження або у випадку, коли він не може висловити своє відношення до нього. В останній ситуації значення "0" синонімічне відповіді "важко відповісти".

На нашу думку, така шкала є найбільш органічною між інших шкал Лайкерта [4, с. 342-343]. Це обумовлюється в першу чергу принципами її утворення. Запропонована шкала побудована таким чином, що її ліва, від'ємна, частина відповідає негативному відношенню споживача до твердження ("абсолютно не згоден"), а права, додатна, – позитивному ("цілком згоден"). Це повністю співпадає з домінуючим людським сприйняттям просторових дуаліс-

тичних категорій "ліво" та "право". Дослідження доводять, що ліва частина будь-якого зображення стійко асоціюється з минулим, з негативом. Проте права частина дістає позитивні асоціації з майбутнім.

Слід зазначити, що шкала Лайкерту може набувати також інших виглядів. Найбільш розповсюдженими є

шкали від 1 до N , де 1 демонструє абсолютну незгоду респондента з твердженням, а N відповідає відповіді "цілком згоден": "Відмітьте, будь ласка, ступінь своєї згоди з наступними твердженнями:

"Твердження 1"	Абсолютно не згоден	1	2	3	4	5	6	7	8	...	N	Цілком згоден
"Твердження 2"	Абсолютно не згоден	1	2	3	4	5	6	7	8	...	N	Цілком згоден
...												
"Твердження N"	Абсолютно не згоден	1	2	3	4	5	6	7	8	...	N	Цілком згоден

При цьому граничне значення шкали N повинно обиратись таким чином, щоб максимально відповідати домінуючий у свідомості респондента системі оцінок. Наприклад, якщо респондентами для дослідження виступають молоді люди, які навчались у школі за 12-бальною системою, доцільно будувати 12-розрядну шкалу. Якщо ж респондентами виступають люди більш старшого віку, які звикли до п'ятибальної системи оцінок, найбільш ефективними будуть шкали, кратні 5: 5, 10 або 100-розрядні. В той же час збільшення кількості можливих балів, тобто значення N , призводить до занадто великої формалізації відповідей, а тому такі шкали не надто поширені на практиці.

Другий тип тестів на визначення ступеня лояльності споживачів заснований на застосуванні **семантичного диференціалу**. Це передбачає оцінку атрибутів товару за шкалами, які містять полярні твердження типу "дорогий – дешевий", "ненадійний – надійний", "малопотужний – потужний" тощо в процесі відповіді на запитання: "Як би Ви охарактеризували товар X?". Вибір типу шкали доцільно здійснювати за аналогічними принципами побудови шкали Лайкерта.

Тести на відношення передбачають визначення ставлення споживачів до товару, бренду або компанії шляхом застосування так званих шкал відношення. Найбільш ефективними в такому випадку виявляються два типи запитань:

"Як би Ви охарактеризували своє відношення до товару X?"

Не подобається

-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
----	----	----	---	----	----	----

 Подобається

"Як би Ви охарактеризували товар X?"

Задовільний

-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
----	----	----	---	----	----	----

 Відмінний

...

Методи аналізу інформації

Методологія аналізу інформації щодо ступеня лояльності споживачів заснована на побудові та аналізі карт сприйняття. При цьому рекламний ефект являє собою різницю у споживчій оцінці розуміння або відношення до товару, бренду або компанії до та після завершення рекламної кампанії (рис. 3).

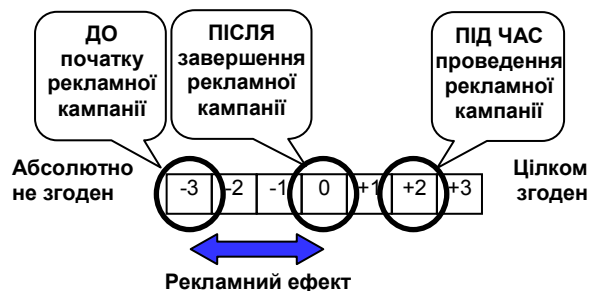


Рис. 3. Ефект реклами, що має на меті формування переваги

Джерело: Кочкіна Н.Ю. Оцінка ефективності рекламної кампанії: вдосконалення наявної методології // Маркетинг в Україні. – 2007. – №5. – С. 18.

Розглянемо приклад дослідження динаміки лояльності споживачів до нового бренду продукції, проведеного з використанням шкал відношення. Припустимо, що для оцінки ефективності здійсненої рекламної кампанії було проведено 3 вибіркового обстеження: до початку рекламної кампанії, у середині рекламної кампанії та через 2 тижні після її завершення. В усіх випадках було викорис-

тано простий випадковий відбір без повторів у заданому ринковому сегменті [6], що обумовлено схожістю класифікаційних ознак споживачів даної групи. Мінімальний обсяг вибірки склав 384 респонденти (за умови досягнення стандартної точності у 5%). Результати опитування та обробки анкет наведено у табл. 1.

Таблиця 1. Результати опитування споживачів щодо їх лояльності до бренду

Час \ Оцінка	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	Всього
До кампанії	136	104	74	50	21	11	4	400
Під час кампанії	34	66	103	121	116	41	19	500
Після кампанії	63	82	105	136	64	39	11	500

Неважко побачити, що до початку рекламної кампанії існувало явно негативне відношення до нового товару, адже негативні відповіді дало 314 респондентів (78,5%), а позитивні й нейтральні лише 86 (21,5%). Під час рекламної кампанії спостерігалось збільшення ступеня лояльності споживачів (59,4% позитивних та нейтральних відповідей). А після завершення кампанії виявилось, що споживачі повернулись до відносно негативного ставлення до бренду (50,0% позитивних та нейтральних відповідей). Це можна пояснити багатьма причинами, зокрема такими: незначний час рекламної кампанії; низька якість реклами; низька якість товарів запропонованого бренду; низька конкурентоспроможність бренду у порівнянні з іншими, що вже існують на ринку; неправильне позиціонування товару для споживачів тощо.

Метою нашого дослідження є оцінка ефективності саме рекламної кампанії, тому нас більшою мірою цікавить наявність впливу перших двох факторів. Для цього можна провести одну або декілька дій: однофакторний дисперсійний аналіз; тестування гіпотези про рівність математичних сподівань; тестування про рівність дисперсій.

Проведення однофакторного дисперсійного аналізу дає можливість визначити, чи були певні фактори важливими в певні періоди (у нашому дослідженні – в періоди наявності чи відсутності рекламної кампанії). Тестування гіпотези про рівність математичних сподівань дозволяє визначити, чи змінилась лояльність споживачів до бренду

внаслідок проведення рекламної кампанії. Фактично, перші два методи дозволяють впевнитись в ефективності рекламної кампанії. Перевірка ж третьої гіпотези дозволяє визначити, чи змінилась структура уподобань споживачів внаслідок рекламної кампанії. Іншими словами, перші дві гіпотези перевіряють наявність зсуву лояльності споживачів, а третя – збереження однорідності споживчих уподобань після рекламної кампанії.

Проілюструємо зазначені методи на прикладі нашого дослідження. Для початку на основі результатів опитування споживачів (табл. 1) розрахуємо вибіркові середні лояльності споживачів до нового товару у кожному з трьох періодів $\bar{x}_i$. Після цього для отримання більш повної характеристики споживчих уподобань підрахуємо середньоквадратичне відхилення смаків споживачів від вибіркового середнього σ_i . Для цього скористаємось такими формулами:

$$\bar{m}_i = \frac{1}{n_i} \sum_{j=-3}^3 j \cdot x_{ij}$$

де x_{ij} – кількість респондентів, що дали оцінку лояльності j , n_i – розмір вибірки на i -му етапі дослідження;

$$\sigma_i = \sqrt{\frac{1}{n_i - 1} \sum_{j=-3}^3 x_{ij} \cdot (j - \bar{m}_i)^2}$$

Наприклад, розрахуємо за наведеними формулами характеристики вибірки до початку рекламної кампанії:

$$\bar{m}_1 = \frac{1}{400} ((-3) \cdot 136 + (-2) \cdot 104 + (-1) \cdot 74 + 0 \cdot 50 + 1 \cdot 21 + 2 \cdot 11 + 3 \cdot 4) = -1.588$$

$$\sigma_1 = \frac{1}{400 - 1} ((-3 - (-1.588))^2 \cdot 136 + (-2 - (-1.588))^2 \cdot 104 + (-1 - (-1.588))^2 \cdot 74 + (0 - (-1.588))^2 \cdot 50 + (1 - (-1.588))^2 \cdot 21 + (2 - (-1.588))^2 \cdot 11 + (3 - (-1.588))^2 \cdot 4) = 1.306$$

Провівши аналогічні розрахунки, отримаємо такі дані (табл. 2).

Таблиця 2. Вибіркове середнє та середньоквадратичне відхилення смаків споживачів

Час \ Оцінка	Всього	$\bar{x}_i$	σ_i
До кампанії	400	-1,588	1,306
Під час кампанії	500	-0,164	1,490
Після кампанії	500	-0,566	1,495

Як видно з табл. 2, рекламна кампанія спричинила динамізм лояльності споживачів до бренду. Під час кампанії середній ступінь лояльності збільшився на 1,424 пункти, а після її завершення знизився на 0,402 пункти. Проте постає логічне запитання про ефективність такої динаміки.

Однофакторний дисперсійний аналіз

Як відомо, під дисперсійним аналізом розуміють статистичний метод аналізу результатів спостережень, які залежать від різних, одночасно діючих факторів, вибір найбільш важливих із них та оцінка їхнього впливу. В основі однофакторного дисперсійного аналізу лежить теоретично-ймовірнісна схема:

$$x_{ij} = a + \alpha_i + \varepsilon_{ij}, \quad j = 1, n_i, \quad i = 1, m, \quad n = n_1 + n_2 + \dots + n_m,$$

де x_{ij} – спостереження величини, яку досліджують; n_i – число спостережень при i -му значенні фактору; a – загальне середнє; α_i – ефект фактору; ε_{ij} – похибка спостережень, незалежні випадкові величини, що мають нормальний розподіл $N(0, \sigma^2)$, тобто $M\varepsilon_{ij} = 0$, $D\varepsilon_{ij} = \sigma^2$.

У нашому прикладі, кількість різних періодів $m = 3$, загальна кількість респондентів $n = n_1 + n_2 + n_3 = 400 + 500 + 500 = 1400$.

Потрібно перевірити гіпотезу: $H_0 : \alpha_i = 0, i = 1, m$.

Якщо така гіпотеза буде прийнята, то це означатиме, що у всі періоди часу рекламна кампанія не мала

жодного впливу на лояльність споживачів. Якщо ж гіпотеза відхиляється, то можна стверджувати, що рекламна кампанія мала певний вплив на уподобання споживачів. Проте визначити розмір цього впливу за допомогою такої гіпотези не вдасться.

Нехай $\bar{x} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^{n_i} x_{ij}$ – загальне середнє,
 $\bar{x}_i = \frac{1}{n_i} \sum_{j=1}^{n_i} x_{ij}$ – групове середнє, $Q = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^{n_i} (x_{ij} - \bar{x})^2$ – сума квадратів відхилень спостережень від загального

середнього, $Q = Q_1 + Q_2$, де $Q_1 = \sum_{i=1}^m n_i (\bar{x}_i - \bar{x})^2$ – сума квадратів відхилень між групами, $Q_2 = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^{n_i} (x_{ij} - \bar{x}_i)^2$ – сума квадратів відхилень всередині групи,
 $S_1^2 = \frac{Q_1}{m-1}$, $S_2^2 = \frac{Q_2}{n-m}$, $S^2 = \frac{Q}{n-1}$ – незміщена оцінка σ^2 . Для нашого прикладу отримаємо:

$$\bar{x} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^{n_i} x_{ij} = \frac{1}{1400} ((-3) \cdot 136 + (-2) \cdot 104 + (-1) \cdot 74 + \dots + 3 \cdot 11) = -0.714;$$

$$\bar{x}_1 = \frac{1}{400} ((-3) \cdot 136 + (-2) \cdot 104 + (-1) \cdot 74 + 0 \cdot 50 + 1 \cdot 21 + 2 \cdot 11 + 3 \cdot 4) = -1.588;$$

$$\bar{x}_2 = \frac{1}{500} ((-3) \cdot 34 + (-2) \cdot 66 + (-1) \cdot 103 + 0 \cdot 121 + 1 \cdot 116 + 2 \cdot 41 + 3 \cdot 19) = -0.164;$$

$$\bar{x}_3 = \frac{1}{500} ((-3) \cdot 63 + (-2) \cdot 82 + (-1) \cdot 105 + 0 \cdot 136 + 1 \cdot 64 + 2 \cdot 39 + 3 \cdot 11) = -0.566;$$

$$Q = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^{n_i} (x_{ij} - \bar{x})^2 = 136 \cdot ((-3) - (-0.714))^2 + 104 \cdot ((-2) - (-0.714))^2 + 74 \cdot ((-1) - (-0.714))^2 + \dots + 11 \cdot (3 - (-0.714))^2 = 3543.71$$

$$Q_1 = \sum_{i=1}^m n_i (\bar{x}_i - \bar{x})^2 = 400 \cdot ((-1.588) - (-0.714))^2 + 500 \cdot ((-0.164) - (-0.714))^2 + 500 \cdot ((-0.566) - (-0.714))^2 = 467.40$$

$$Q_2 = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^{n_i} (x_{ij} - \bar{x}_i)^2 = 136 \cdot ((-3) - (-1.588))^2 + 104 \cdot ((-2) - (-1.588))^2 + 74 \cdot ((-1) - (-1.588))^2 + \dots + 11 \cdot (3 - (-0.566))^2 = 3076.31$$

$$S_1^2 = \frac{Q_1}{m-1} = \frac{467.4}{3-1} = 233.7; \quad S_2^2 = \frac{Q_2}{n-m} = \frac{3076.31}{1400-3} = 2.2.$$

Практичне значення статистики критерію підраховується як відношення: $F = \frac{S_1^2}{S_2^2}$. У нашому прикладі

$$F = \frac{S_1^2}{S_2^2} = \frac{233.7}{2.2} = 106.2. \text{ Для перевірки гіпотези } H_0 \text{ не-}$$

обхідно порівняти це число з теоретичним значенням $F_{\text{теор}}$ статистики Фішера-Снедекора з $m-1=3-1=2$ та $n-m=1400-3=1397$ степенями свободи. Якщо $F \geq F_{\text{теор}}$ то гіпотеза H_0 відхиляється, у протилежному випадку – приймається.

Для рівня надійності 0,95 відповідне значення статистики дорівнює $F_{\text{теор}} = 3.002$. Таким чином, ми маємо відхилити гіпотезу H_0 , що є свідомством наявності статистично значущого рекламного ефекту, досягнутого внаслідок проведення рекламної кампанії. Тобто в результаті застосування однофакторного дисперсійного аналізу можна зробити висновок про те, що рекламна кампанія мала певний вплив на лояльність споживачів. Проте говорити про розмір цього впливу не виявляється можливим, адже застосування однофакторного аналізу може лише підтвердити чи спростувати наявність ефекту від рекламної кампанії.

Гіпотеза про рівність математичних сподівань

Як було зазначено на початку роботи, рекламну кампанію можна вважати ефективною в разі досягнення поставленої на її початку мети. Проте у випадку розра-

хунку лояльності рекламний ефект буде знаходити свій вираз у досягненні статистично значущих змін у ступені лояльності споживачів до бренду під час проведення рекламної кампанії. З математичної точки зору це означає перевірку гіпотези про рівність середніх математичних сподівань генеральних сукупностей, з яких отримано вибірки, до, під час та після рекламної кампанії. При цьому якщо вибіркові середні, що дають оцінку математичного сподівання, у різні періоди часу будуть статистично (не плутати з номінально) відрізнятися, це буде свідомством наявності певного рекламного ефекту.

Загальновідомо [5], що для перевірки гіпотези про рівність математичних сподівань вибірок необхідно обрахувати практичне та теоретичне значення статистики Стюдента. Перше обраховується за формулою:

$$t_{pr} = \frac{|\bar{x}_1 - \bar{x}_2|}{\sqrt{\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right) \frac{(n_1-1)\sigma_1^2 + (n_2-1)\sigma_2^2}{n_1 + n_2 - 2}}}.$$

Теоретичне значення береться з таблиці розподілу Стюдента з $n_1 + n_2 - 2$ степенями свободи та рівнем надійності $1 - \alpha$, де α – максимально можлива похибка відхилення вірної гіпотези. Наприклад, для перевірки гіпотези про незмінність математичних сподівань до та під час рекламної кампанії слід обрахувати статистику:

$$t_{pr}(1;2) = \frac{|-1.588 - (-0.164)|}{\sqrt{\left(\frac{1}{400} + \frac{1}{500}\right) \frac{(400-1)1.306^2 + (500-1)1.490^2}{400 + 500 - 2}}} = 15.04$$

Теоретичне значення слід взяти з таблиці розподілу Стюдента з $n_1 + n_2 - 2 = 400 + 500 - 2 = 898$ степенями свободи. Проте якщо кількість $n_1 + n_2 - 2$ перевищує 100, то можна брати граничне наближене значення. Наприклад, для рівня надійності 95% воно становить 1.96. Якщо практичне значення менше теоретичного $t_{pr} < t_{теор}$, то гіпотеза приймається, в протилежному випадку – відхиляється. Точні значення для всіх варіантів перевірки гіпотези при рівні значущості 95% наведено у табл. 3.

Таблиця 3. Результати перевірки статистичних гіпотез про рівність вибірових середніх

Статистика Стюдента	Практичне значення	Теоретичне значення
t(1;2)	15,04	1,96
t(2;3)	4,26	1,96
t(1;3)	10,77	1,96

В усіх трьох випадках практичне значення статистики Стюдента більше за теоретичне, що означає відхилення гіпотези про рівність середніх. Таким чином, можна зробити висновок про те, що отримані розбіжності у значеннях лояльності споживачів не можуть бути викликані випадковими причинами, не пов'язаними з дією рекламної кампанії. Іншими словами, на зміну лояльності споживачів вплинуло спочатку впровадження рекламної кампанії, а потім її відсутність. Перехід від першого до третього періодів також призвів до зміни середніх, тобто рекламна кампанія була такою, що реально на довгому часовому горизонті змінила лояльність споживачів до бренду.

Гіпотеза про рівність дисперсій

У багатьох випадках для обробки результатів використання семантичного диференціалу доцільно проводити аналіз структури змін. Часто в результаті дослідження виявляється, що споживачі значно різняться у сприйнятті нового бренду, наприклад, 50% споживачів повністю задоволені його споживчими якостями, а інші 50% – ставляться до бренду дуже негативно. В такому випадку усереднений рівень лояльності буде близьким до 0, що відповідає нейтральному відношенню до бренду. Очевидно, що такий висновок абсолютно не відповідає реальності, тому успішне позиціонування бренду обов'язково передбачає сегментування ринку за критерієм відношення споживачів до нього. Дослідимо це питання з нашим дослідженням.

Якщо формалізувати питання, то проблема структурування смаків споживачів є еквівалентною питанню рівності дисперсій оцінки лояльності споживачів у різні періоди часу. Якщо дисперсії виявляються рівними, то це буде означати, що рекламна кампанія не здійснила ресегментування споживачів. Якщо ж дисперсії будуть відмінними, то відбулося розшарування споживчих уподобань внаслідок рекламних дій.

Для перевірки такої гіпотези доцільно скористатись аналогічним попередньому випадку алгоритмом за єдиним виключенням: замість статистики Стюдента використовується статистика Фішера [5]. Таким чином

слід розрахувати практичне значення: $F_{pr} = \frac{\sigma_1^2}{\sigma_2^2}$.

Якщо отримане значення менше за одиницю, то вибірки міняють місцями. Таким чином, остаточне значення отриманої статистики має бути більшим за 1. Отриманий результат порівнюють з теоретичним, яке знаходять за таблицею розподілу Фішера-Снедекора з кількі-

стю степенів свободи $n_1 - 1$ та $n_2 - 1$. Очевидно, що якщо при підрахунку практичного значення вибірки мінялися місцями, то аналогічну зміну слід здійснити і для степенів свободи для пошуку теоретичного значення.

У нашому прикладі: $F_{pr}(1;2) = \frac{1.306}{1.490} < 1$, тому зміни-

вши вибірки місцями, отримуємо $F_{pr}(1;2) = \frac{1.490}{1.306} = 1.14$.

Теоретичне значення з таблиці Фішера-Снедекора з $500-1=499$ та $400-1=399$ степенями свободи та рівнем значущості 95% дорівнює 1,17. Таким чином, ми можемо вважати, що дисперсії двох вибірок статистично рівні.

Перевіряючи гіпотезу про рівність дисперсій у поп-рні періоди часу (табл. 4), можна зробити висновок, що в усі періоди приймається гіпотеза про постійність дисперсії. Таким чином, можна стверджувати, що рекламна кампанія суттєво не змінила лояльності споживачів по відношенню до початкового періоду ані під час її проведення, ані після завершення.

Таблиця 4. Результати перевірки статистичних гіпотез про рівність дисперсій

Статистика Фішера	Практичне	Теоретичне
F(1;2)	1,14	1,17
F(2;3)	1,00	1,16
F(1;3)	1,14	1,17

Таким чином, **основний висновок**, який треба зробити в результаті проведеного аналізу, полягає у тому, що рекламна кампанія була в цілому успішною, змінивши лояльність споживачів з середнього рівня -1,59 до рівня -0,57, тобто фактично на один бал за шкалою Лайкерта. При цьому структура уподобань споживачів щодо нового товару статистично не змінилася, хоча і спостерігалось певне наближення до критичних меж.

Висновки

Наведена методологія дозволяє просто і успішно планувати та здійснювати дослідження ефективності рекламної кампанії з точки зору формування лояльності споживачів до бренду. Використання шкал Лайкерта та семантичного диференціалу у комбінації з методами математичної статистики дає змогу визначити рекламний ефект та зробити висновки щодо дієвості рекламної кампанії загалом. Зокрема, застосування апарату однофакторного дисперсійного аналізу та перевірка гіпотези про рівність математичних сподівань дозволяє визначити наявність ефекту від проведення рекламної кампанії. В разі відсутності такого ефекту незмінність лояльності споживачів слід пов'язувати саме з неефективною рекламною кампанією та помилками рекламного позиціонування бренду. З іншого боку, перевірка гіпотези про рівність дисперсій дозволяє визначити зміну структури лояльності споживачів, зокрема перегрупування споживчих сегментів в залежності від їхніх уподобань.

1. Батра Р., Майерс Дж.Дж., Аакер Д.А. Рекламный менеджмент. – М., СПб, К.: Издательский дом "Вильямс", 1999. – 784 с. 2. Уэллс У., Бернет Дж., Мориарти С. Реклама: принципы и практика. – СПб.: Питер, 2003. – 800 с. 3. Росситер Дж.Р., Перси Л. Реклама и продвижение товаров. – СПб.: "Издательство "Питер", 2000. – 656 с. 4. Малкова Н.К. Маркетинговые исследования. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2003. – 960 с. 5. Черняк О.И., Ставицкий А.В., Обушня О.М. Теория вероятностей та математична статистика. Збірник задач. – Київ: Знання, 2002, 2-ге вид., 199 с. 6. Черняк О.И. Техніка вибірових досліджень. – К.: МІВВЦ, 2001. – 248 с. 7. Кочкіна Н.Ю. Оцінка ефективності рекламної кампанії: вдосконалення наявної методології // Маркетинг в Україні. – 2007. – №5 – С. 16-18.

УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИМИ РИЗИКАМИ: СУБ'ЄКТИВНІ ЧИННИКИ

Ставлення підприємців до ризику є важливою складовою вивчення загального стану управління підприємницькими ризиками. Іманентна ризикованість підприємців може бути, за умови широкого навчання підприємців та надання ним консультаційної підтримки, важливим чинником зростання столичної економіки.

Entrepreneur risk attitude is one of the main elements in risk management research. Immanent entrepreneur riskiness can serve as important factor in the rise of the Kiev economy.

Постановка проблеми

Одним із найважливіших чинників соціально-економічного розвитку України в сучасних умовах є підприємництво, що обумовлено дією ряду внутрішніх та зовнішніх факторів. По-перше, обмеженість одних видів природних ресурсів, та переважно екстенсивний шлях використання інших, об'єктивно висувають підприємництво на роль провідного фактору в становленні нової інноваційно-інвестиційної моделі економіки. До її побудови Україна приступає після того, як наше суспільство пройшло в 70-80-х роках минулого сторіччя через кризу екстенсивної моделі комуністичної форми суспільного виробництва, та наступної після неї глибокої системної кризи 90-х років. Перманентні кризові процеси не дозволили Україні своєчасно розпочати структурну перебудову своєї економіки, тому сьогодні уряд, поряд із завданнями розбудови галузей постіндустріальної (сфера послуг, зв'язок і т.ін.), вимушен займатися також наздоганяючою модернізацією традиційних галузей індустріальної економіки (добувні галузі, транспорт і т.ін.). В вирішенні обох цих завдань суттєву роль має відіграти мале та середнє підприємництво, оскільки державні органи влади, відображаючи інтереси пануючих олігархічних кланів, у власності яких знаходяться всі великі підприємства, не зацікавлені в проведенні глибоких структурних реформ, здатних забезпечити Україні міцні конкурентні позиції в світовій економіці.

По-друге, розвиток сучасних форм підприємництва, перш за все інноваційних, є необхідною передумовою для виникнення нової соціальної структури суспільства, ядром якої має стати середній клас, – тобто освічені підприємливі громадяни, які звикли покладатися не на державу, а на власні сили в вирішенні своїх проблем. Саме середній клас має стати опорою суспільства в ході реалізації Україною проекту модернізації своєї економіки в умовах наростаючої нестабільності світової економіки.

З огляду на це феномен підприємництва потребує глибокого та всебічного вивчення. Особливої уваги в зв'язку з цим має належити дослідженню підприємницьких ризиків взагалі, та ставленню підприємців до ризиків, зокрема. По-перше, потрібно враховувати таку характерну особливість сучасної конкуренції, як її ланцюжковий характер – тобто конкуренція розгортається не між окремими підприємствами, а між групами компаній, які поєднані між собою технологічним ланцюжком з виробництва та реалізації продукції. Тому кожному з членів такого "конкурентного ланцюжка" дуже важливо знати про те, яким є ставлення до ризику компаній-партнерів, – схильні вони до ризику чи ні. По-друге, володіючи інформацією про ставлення підприємців до ризику, страхові компанії можуть більш виважено встановлювати страхові тарифи на свої послуги, що здатне суттєво розширити коло їх клієнтів. По-третє, аналіз стану справ в управлінні підприємницькими ризиками (частиною якого є і аналіз ставлення підприємців до ризику) здатне допомогти підвищити ефективність державного контролю за діяльністю підприємців за рахунок

поділу їх на групи, які відрізняються рівнем управління ризиками. Групи підприємств, в яких спостерігається низький рівень ризик-менеджменту, мають привертати основну увагу контролюючих органів, що дозволить зекономити час та кошти на перевірки підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Різноманітні аспекти суб'єктивної сторони підприємницького ризику – ставлення підприємця до ризику – достатньо успішно досліджуються вітчизняними та закордонними вченими. Науковцями розроблені теоретичні та математичні моделі, які розглядають прийняття підприємцем ризикованих рішень за тих або інших обставин. Зазначимо психологічну школу аналізу підприємницького ризику, в рамках якої досліджується вплив індивідуальних особливостей менеджерів на прийняття ризикованих рішень [1], та роботи, які спираються на положення маржиналістської теорії граничної корисності та [2]. Серед останніх широке визнання отримали праці, в яких ставлення підприємців до ризику розглядається, виходячи із аналізу функції корисності Дж. Ф. Неймана і О. Моргенштерна [3].

Практичне застосування висновки теоретичних досліджень схильності до ризику отримали в сфері фінансів, зокрема – в управлінні інвестиційними портфелями, банківському кредитуванні та страхуванні. Обов'язковою складовою відкриття інвестиційного рахунку є заповнення клієнтом спеціальної анкети, яка дозволяє з'ясувати які саме цінні папери мають входити до інвестиційного портфелю та які операції із ними рекомендується клієнту [4]. Банки та страхові компанії також намагаються оцінити схильність підприємців до ризику, розглядаючи можливості надання їм кредитів та страхового захисту їх активів. Наприклад, страхова компанія "країна" серед факторів, які впливають на вартість страхування ризику понесення збитків внаслідок перерви у виробничій діяльності прямо вказує на ступень схильності до ризиків [5].

Невирішені раніше частини загальної проблеми

Незважаючи на існуючий значний теоретико-практичний доробок у сфері вивчення схильності до ризиків відсутні дослідження реального стану справ серед широкого кола підприємців, результатами яких могли б скористатися всі зацікавлені сторони. Страхові компанії, наприклад, можуть використовувати ці результати для встановлення диференційованих тарифів для підприємців, які зайняті в сферах бізнесу, які відрізняються різним рівнем схильності до ризиків. Державні органи влади, в свою чергу, матимуть змогу диференційовано підходити до підтримки та контролю підприємців, в залежності від того, як саме вони ставляться до ризиків.

Мета статті

Мета статті полягає у викладенні методології та основних результатів дослідження схильності до ризиків керівників малих та середніх підприємств м. Києва.

Виклад основного матеріалу

Методологія дослідження. Перш за все потрібно визначитися з тим, що таке схильність до ризику та неприйняття ризику. Неприйняття ризику – це міра готовності людини заплатити за зменшення ризику, якому вона піддається. Люди, які не бажають ризикувати, оцінюючи компроміс між витратами на зменшення ризику і вигодами від цього, віддають перевагу менш ризикованому варіанту з тими самими витратами.

Ставлення підприємця до ризику можна визначити за співвідношенням між конкретним безризиковим еквівалентом (гроші, які він отримує за відмову від ризикованої операції) і сумою доходу, очікуваного (математичне сподівання) від ризикованої операції.

- Якщо безризиковий еквівалент менший за очікуване значення доходу, то в підприємця спостерігаємо *не схильність* до ризику.

- Якщо безризиковий еквівалент дорівнює очікуваному значенню доходу, то спостерігаємо *індиферентність* до ризику.

- Якщо безризиковий еквівалент більший за очікуване значення доходу, то спостерігаємо *схильність* до ризику.

При підготовці до цього дослідження нами було з'ясовано те, наскільки уявлення підприємців про своє

ставлення до ризику співпадає із вищенаведеними визначеннями неприйняття, індиферентності та схильності до ризику. З цією метою було проведено опитування учасників 2-х тренінгів на тему "Управління підприємницькими ризиками", в результаті якого з'ясувалося, що ставлення учасників тренінгів до ризику в основному співпадає із вищенаведеними визначеннями.

Організаційно ставлення підприємців м. Києва до ризиків вивчалось під час проведення багатоаспектного дослідження, під час якого досліджувалися і інші проблеми, пов'язані із управлінням підприємницькими ризиками. Компонент загальної цілі дослідження підприємницьких ризиків, який стосувався ставлення підприємців до ризику мав визначення кц 4.

Питання анкети розроблялися наступним чином: в рамках компоненту цілі (КЦ) формувалися пошукові питання (ПП) стосовно інформації, яка цікавила дослідників, та гіпотетичні варіанти відповідей на них (Г) (табл. 1).

Таблиця 1. Розробка анкети для аналізу ставлення підприємців до ризику: компоненти цілі, пошукові питання та гіпотези

Компоненти цілі(КЦ) / Пошукові питання (ПП)	Гіпотези (Г)
КЦ 4. З'ясувати ставлення до ризиків керівників малих та середніх підприємств (МСП) м. Києва	
ПП 4-1. Яким є ставлення до ризику керівників МСП м. Києва?	Г 4-1. Менше 50% керівників МСП м. Києва не схильні до ризику.
ПП 4-2. Чи є різниця у ставленні до ризику керівників МСП м. Києва різних сфер діяльності?	Г 4-2. Керівники МСП м. Києва різних сфер діяльності відрізняються за своїм ставленням до ризику.
ПП 4-3. Чи є різниця у ставленні до ризику керівників малих та середніх підприємств м. Києва?	Г 4-3. Керівники малих підприємств не відрізняються від керівників середніх підприємств за своїм ставленням до ризику

На основі пошукових питань та гіпотез були сформульовані питання анкети та запропоновані конкретні статистичні методи обробки інформації, яка збиралася під час опитування (табл.2).

Таблиця 2. Таблиця відповідності питань анкети пошуковим питанням та методи статистичної обробки інформації

Пошукові питання	Питання анкети	Варіанти відповідей	Тип шкали / Методи статистичної обробки інформації
ПП 4-1. Яким є ставлення до ризику керівників МСП м. Києва?	3. Яке Ваше персональне відношення до ризику у бізнесі? (поставте позначку X у відповідному місті)?	Схильний до ризику, нейтральне відношення, не схильний до ризику	Номінальна / Частотний розподіл, таблиця спрягання ознак, непараметричні критерії Манна-Уїтні та Крускала-Уолліса
ПП 4-2. Чи є різниця у ставленні до ризику керівників МСП м. Києва різних сфер діяльності?			
ПП 4-3. Чи є різниця у ставленні до ризику керівників малих та середніх підприємств м. Києва?			

Для проведення опитування керівників та фахівців малих та середніх підприємств м. Києва була сформована випадкова стратифікована вибірка. Для завдань цього опитування використовувались наступні критерії розміру підприємств: малі – до 50 робітників; середні – від 51 до 250 робітників.

Опитування проводилося в жовтні-листопаді 2005 року серед керівників малих та середніх підприємств м. Києва. Для проведення опитування була сформована стратифікована випадкова вибірка із 202 малих та середніх підприємств. Спочатку всі МСП були розбиті на 6 груп, відповідно до сфер бізнесу, яким вони займаються: група 1 – промисловість; група 2 – будівництво; група 3 – послуги з освіти та охорони здоров'я; група 4 – послуги у галузі нерухомості та інші послуги; група 5 – торгівля, готелі та ресторани; група 6 – транспортні та фінансові

послуги. Далі із цих груп випадковим чином були вибрані підприємства. Доля малих та середніх підприємств, а також доля підприємств відповідної сфери бізнесу у вибірці відповідала їх співвідношенню у генеральній сукупності. Початковий список, з урахуванням коефіцієнта охоплення, склав 400 підприємств.

Генеральною сукупністю були всі малі та середні підприємства м. Києва станом на 01.01.2005 р. Результати опитування оброблялися за допомогою статистичної програми SPSS 11.0.

Результати дослідження. Для перевірки *гіпотези Г 4-1* про те, що більшість керівників МСП м. Києва не схильні до ризику був проаналізований частотний розподіл відповідей респондентів на питання анкети про персональне відношення респондента до ризику у бізнесі (рис. 1).

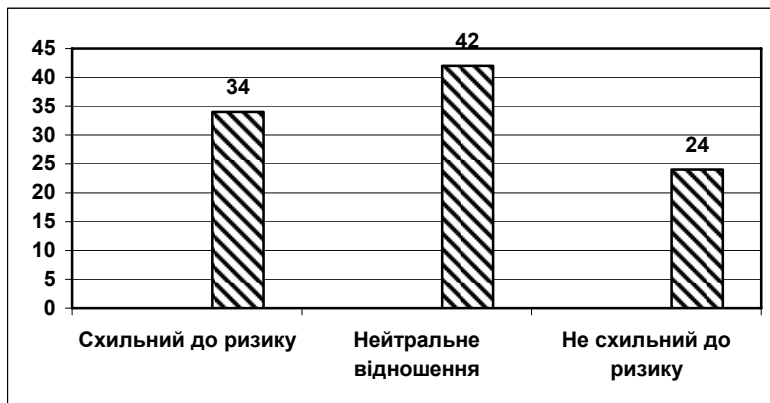


Рис 1. Ставлення до ризику керівників малих та середніх підприємств м. Києва

Ми бачимо, що 24% респондентів є такими, що не схильні до ризику. Далі ми маємо визначити, чи можна результати опитування розповсюдити на всю генеральну сукупність, тобто на керівників усіх МСП м. Києва. Для цього використаємо методику перевірки статистичних гіпотез про частку ознаки [6].

1. Сформулюємо дві гіпотези про значення частки:

$H_0: > 50$

$H_1: \leq 50$

2. Оберемо статистичний критерій, значення якого будемо перевіряти: z-критерій

3. Визначимо довірчу імовірність = 95% ($\alpha=0,05$). Якщо зроз.> зкрит., то відхиляємо H_0

4. Розраховуємо значення зрозр у відповідності до наступної формули

$$z = \frac{p - \pi}{\sqrt{\frac{\pi(1-\pi)}{n}}}$$

Отримуємо значення зрозр

$$z_{розр} = \frac{0,24 - 0,50}{\sqrt{\frac{0,50 \times 0,50}{202}}} = -7,39$$

5. $z_{0,05} = 1,645$

6. Порівнюємо зрозр. та зкрит. З'ясуємо, що зрозр.> зкрит. ($7,39 > 1,645$)

7. Відкидаємо H_0 , та приймаємо H_1 .

8. Висновок: Ми з 95-ти відсотковою імовірністю можемо стверджувати, що не схильними до ризику є менше 50% керівників МСП м. Києва.

Далі, за допомогою методу довірчих інтервалів розрахуємо долю усіх керівників МСП м. Києва, які з 95% імовірністю не є схильними до ризику. Для цього використаємо наступну формулу

$$p \pm z_{\alpha} \times s_p$$

$$s_p = \sqrt{\frac{p \times q}{n}}$$

$$24 \pm 1,96 \times \sqrt{\frac{24 \times 76}{202}}$$

$$= 24 \pm 1,96 \times 3$$

$$= 24 \pm 5,88$$

Отже, з 95% імовірністю доля підприємств у генеральній сукупності, керівники яких не є схильними до ризику, окреслена наступним інтервалом: – від 18,12 до 29,88 відсотків. Значно більшою є частка схильних до ризику керівників малих та середніх підприємств. Вона складає від 27,47 до 40,53 відсотка від усіх МСП м. Києва.

Аналіз існуючої картини ставлення керівників малих та середніх підприємств м. Києва до ризику дозволяє зробити наступні висновки. По-перше, хоча більшість керівників нейтрально відносяться до ризику, все ж таки досить велика частка тих, – від 28 до 41 відсотка, хто вважає себе схильним до ризику. Тобто, практично кожен третій керівник малого або середнього підприємства здатен піти на ризиковані дії задля отримання непевного доходу. В такій ситуації держава має спрямувати свої зусилля на розвиток сучасної інфраструктури його підприємки: навчання підприємців сучасним підходам управління ризиками, надання різноманітних консалтингових послуг тощо. Зазначимо, що київська влада вже зробила певні шаги в цьому напрямку. Так, з 2007 року розпочато навчання підприємців управлінню інноваційними ризиками, що дасть змогу підвищити їх інноваційну активність.

Для перевірки гіпотези Г 4-2 про те, що керівники МСП м. Києва різних сфер діяльності відрізняються за своїм ставленням до ризику був проаналізований частотний розподіл відповідей респондентів, підприємства яких відносяться до різних сфер бізнесу (табл. 3).

Аналіз показав існування статистично значимої різниці (рівень довірчої імовірності 95%) стосовно схильності до ризику керівників будівельних підприємств з одного боку, та керівників промислових, торгівельних, фінансових, транспортних та сфери послуг, з іншої.

Таблиця 3. Ставлення до ризику керівників МСП різних сфер діяльності

Види діяльності	Ставлення до ризику			
	Схильний до ризику	Нейтральне відношення	Не схильний до ризику	Загалом
Промисловість	31,1	40,0	28,9	100
Будівництво	70,6	23,5	5,9	100
Послуги-освіта, охорона здоров'я	55,6	11,1	33,3	100
Послуги	30,0	54,0	16,0	100
Торгівля	28,6	45,7	25,7	100
Транспорт, фінансові послуги	20,0	30,0	50,0	100

Можливе пояснення більшої схильності до ризику в сфері будівництва полягає у тому, що рівень рентабель-

ності в цій сфері настільки високий, що збудувавши один будинок, керівники можуть дозволити собі ризиковані

операції, тому що можливі збитки перебиваються наявними прибутками. За оцінками фахівців протягом останніх десяти років будівельна галузь була однією з найприбутковіших в Україні. У Києві, приміром, дохідність у сегменті житлового будівництва в 2005-2006-му сягала 100%, а в деяких випадках і 300% річних [7].

Аномально висока схильність до ризику керівників будівельних компаній підтверджується і аналізом, зробленим рейтинговим агентством "Кредит-Рейтинг", яке дослідило інвестиційну якість облігацій, емітованих в 2005 році інвестиційно-будівельними компаніями. За інформацією агентства "третина компаній (35%), що випустили облігації, мають дозвільну документацію на проведення будівництва, але при цьому не мають досвіду робіт у цій сфері. Ще 30% компаній починають розміщувати облігації навіть не маючи всієї основної будівельної документації, що збільшує ризики невиконання зобов'язань у встановлені терміни і в повному обсязі" [8]. Проте, будівельні компанії, маючи такий високий рівень ризикованості свого бізнесу "вкрай неохоче, – за словами голови правління СК "Спектр" Ірини Окаянюк, – страхують свої будівельні ризики". Потенційний ринок страхування будівельних ризиків в Україні, значна частина котрого припадає на Київ, вона оцінює в 2 млрд. грн. щорічно [9].

Низьким є рівень схильності до ризику керівників транспортних підприємств та фінансових установ, що цілком зрозуміло з огляду на специфіку бізнесу, яким вони займаються, та його доволі жорсткий контроль з боку держави.

Для перевірки гіпотези Г 4-3 про різницю в ступені схильності до ризику між керівниками малих та середніх підприємств м. Києва в 2005 р. ми побудували таблицю спрягання ознак (табл. 26).

Таблиця 4. Ставлення до ризику керівників малих та середніх підприємств м. Києва

Типи підприємств	Ставлення до ризику			
	Схильний до ризику	Нейтральне відношення	Не схильний до ризику	Загалом
Малі	34,5	41,4	24,1	100
Середні	29,6	48,1	22,2	100
Загалом	34,0	42,0	24,0	100

Якщо виходити із даних таблиці, то ми бачимо, що немає суттєвої різниці у схильності до ризику між керівниками малих та середніх підприємств м. Києва. Загальна картина така: більш всього керівників нейтральні до ризиків; друге місце займають керівники, які схильні до ризиків, і на останньому місці знаходяться ті із них, які не схильні до ризиків.

Відсутність різниці у схильності до ризиків між керівниками малих та середніх підприємств всієї генеральної сукупності підтверджують і результати застосування критерію хі-квадрат.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Дослідження ставлення до ризику підприємств м. Києва дозволяє зробити наступні висновки. По-перше, аналіз ставлення підприємств до ризику є важливою складовою вивчення загального стану управління підприємствами ризиками, що робить можливим визначитися із групами підприємств, потребуючими посиленої уваги з боку державних регулюючих органів, їх партнерів та інших зацікавлених сторін. По-друге, наявність достатньо високої частки підприємств, схильних до ризику, може бути, за умови широкого навчання підприємств та надання консультаційних послуг у цій галузі, важливим чинником зростання столичної економіки. По-третє, періодичне дослідження схильності підприємств до ризику може слугувати інструментом, як це видно на прикладі аномально високої ризикованості будівельних підприємств, своєчасного виявлення негативних тенденцій розвитку столичного підприємництва.

Подальше дослідження ставлення підприємств до ризику потребує аналізу стану справ також і на великих підприємствах, що дасть можливість для проведення порівняльного аналізу в рамках трьох груп підприємств: малих, середніх та великих.

1. Козелецкий Ю. психологическая теория решений. – М.: Прогресс, 1979. – 504 с.; Дослідження схильності до ризику – персонал, 2006, №12. <http://www.personal.in.ua/article.php?id=416> 2.М. Фидмен, Л. Дж. Сэвидж Анализ полезности при выборе среди альтернатив, предполагающих риск – http://www.elib.org.ua/economics/ua_show_archives.php?subaction=showfull&id=1103888371&archive=1120043517&start_from=&ucat=1& Самуэльсон Пол, Нордхаус Вильям. Экономика. 18-е изд. М. Издательский дом "Вильямс", 2007 г. с. 403-437. 3. Більш детально про математичний аналіз схильності до ризику дивись: Вітлінський В.В., Верченко П.І. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2000 – с. 94 – 118. 4. Див. Элпеш Б. Пейтел, Прайен Пейтел Internet-трейдинг. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2003 г.; Приклад анкети міститься на веб-сторінці компанії Bankrate.com – Risk tolerance quiz http://www.bankrate.com/dls/news/financial_literacy/oct_07_risk_tolerance_a1.asp; Роз'яснення інвестиційних цілей в залежності від схильності інвестора до ризику міститься і на сторінці брокерської компанії Wachovia – Investment Objectives and Risk Tolerance http://www.wachovia.com/personal/page/textonly/0_4803_4808_4839_8873.00.html 5. Страхова компанія "Країна". Страхування ризику понесення збитків внаслідок перерви у виробничій діяльності – www.krayina.com/go.php/juridical/130/?print=yes 6. Див. Малхотра Н. Маркетинговые исследования. Практическое руководство. 3-е изд. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2002 г. – с. 562 – 575. 7. Блокадний Київ – Контракти, №6, 2008 – <http://kontrakty.com.ua> 8. Ризик у будівельній сфері залишається високим – <http://oglydach.com/news/2006/2/10/63724.htm#> 9. Потенційний ринок страхування будівельних ризиків в Україні становить близько 2 млрд. грн щорічно, – учасник ринку. рбк-Україна, 30.10.2007 – <http://www.rbc.ua/ukr/newsline/2007/10/30/259303.shtml>

Надійшла до редколегії 24.03.09

В. Шарманська, канд. екон. наук, доц., З. Головка

ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті досліджується проблема психологічної складової обліково-аналітичної і аудиторської видів діяльності з позиції пізнавальної складності обліково-аналітичної інформації, з позиції джерела даних, з позиції користувача інформації, з позиції виділення психологічних типів особистості.

In the article the problem of psychological constituent is probed registration-analytical and public accountant types of activity from position of cognitive complication of registration-analytical information, from position of source of data, from position of user of information, from position of selection of psychological type's personality.

Зміни в системі бухгалтерського обліку в Україні призвели до необхідності обліку принципово нових його характеристик; у їх числі – психологічні аспекти роботи

бухгалтерів, аудиторів, аналітиків, менеджерів. В умовах ринку представникам бухгалтерської професії, професійним аналітикам і менеджерам нерідко дово-

диться зіштовхуватися із проблемами, яких практично не існувало за часи радянської влади. Так, ще на початку 90-х років, робота бухгалтера і ревізора до дріб'язків визначалася інструкціями, які у великій кількості готувались різними міністерствами та відомствами. В останні роки мають місце кардинальні зміни в правовому забезпеченні і організації бухгалтерського обліку – відбувається поступовий перехід від регулювання за допомогою набору інструкцій і положень до впровадження чотирирівневої системи нормативних актів, в основі якої лежать Закон України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" і набір професійних стандартів – Положень (стандартів) бухгалтерського обліку та правил аудиторської діяльності. Документи цієї системи мають більше високий статус, вони вже досить стабільні та не завжди можуть бути "уточнені" підзаконними актами у вигляді неконтрольованого потоку інструкцій, рекомендацій і вказівок, які в роки радянської влади були фактично обов'язкові до виконання.

Одна із найбільш суттєвих відмінностей роботи бухгалтера в сучасних умовах, що істотно впливають на зміст і техніку методик аналізу, – закріплення права на вибір тих або інших методів і процедур, причому не обов'язково жорстко зарегламентованих діючими нормативними документами. Зокрема, Закон України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" однозначно віддає пріоритет змісту перед формою – можна відхилитися від діючих нормативів, якщо виконання їх не дозволяє дати достовірну картину про фінансове й майнове положення господарюючого суб'єкта. Іншими словами, по суті вперше у вітчизняній бухгалтерській практиці закон дає можливість бухгалтеру визначати облікову політику на підприємстві, обирати найбільш раціональні та ефективні методи обліку, що дозволяють максимально підвищити вірогідність звітних даних з позиції реальності відбиття положення, що склалося.

Подібна свобода дій разом з тим супроводжується і чималими труднощами; одна з них – проблема вибору. Ця проблема винятково складна насамперед з позиції психології – набагато легше додержуватись інструкцій, ніж брати на себе хоча б мінімальну відповідальність, наприклад на вибір того або іншого методу оцінки або обліку. Важливий також і фактор професійної підготовки бухгалтерів, аудиторів і користувачів звітності в області фінансової аналітики, оскільки усвідомлений вибір нерідко ґрунтується на необхідності проведення багатоваріантних розрахунків у межах ситуаційного аналізу. Саме цим частково пояснюється, наприклад, той факт, що в будь-якій великій західній компанії черговий звітний період починається з побудови прогнозової бухгалтерської звітності, що несе різноманітне функціональне навантаження, наприклад, її дані використовуються в якості своєрідних планових орієнтирів при виконанні операцій і дій поточного характеру.

Психологічна компонента діяльності бухгалтерів, аудиторів і аналітиків, тобто фахівців, що найбільше працюють зі звітністю, недостатньо описана в професійній літературі – їй присвячені лише окремі розробки західних вчених з управлінського обліку; останнє не випадково, саме в рамках управлінського обліку найчастіше доводиться стикатись із заздалегідь неформалізованими ситуаціями, у тому числі і в області підготовки звітних даних. Що стосується вітчизняних нормативних документів, то ця сторона діяльності бухгалтерів і аудиторів, швидше за все, не може мати в них безпосереднього відображення, однак вона не відкидається логікою регулятивів, сутністю послуг, які пропонуються у межах даних професій, або останніми тенденціями в області обліку і аудиту.

Без перебільшення можна стверджувати, що в останні роки у світовій практиці в області аудиту стає необоротною тенденція відходу від розуміння ролі аудитора як фіксатора ступеня вірогідності бухгалтерської звітності та фінансових результатів у бік подання аудитора як радника і консультанта. Безумовно, функція вираження незалежної думки про вірогідність звітності не відмінюється, однак вона вже не є домінуючою в спектрі послуг, пропонованих аудиторською компанією. Аудитор повинен дивитись не в минуле, а в майбутнє. Передбачається, що аудитор, як професіонал вищої кваліфікації, може і повинен виявляти слабкі місця в організаційній структурі управління, системах обліку і контролю та робити рекомендації з підвищення ефективності ведення бізнесу клієнта. Успішність його дій залежить від багатьох факторів, у тому числі і таких, відношення яких до такої суто процедурної діяльності, як облік і контроль, на перший погляд представляється не очевидною. У цьому випадку мова йде саме про облік психологічних моментів у діяльності як клієнта, так і власне аудиторів.

Справа в тому, що бухгалтерська звітність, так само як і аудиторський звіт (у повному обсязі або частково), призначені для багатьох груп користувачів:

- інвестори (акціонери, власники облігацій, банки);
- контрагенти по бізнесу (постачальники сировини, матеріалів, послуг, кредитори, банки, покупці продукції);
- працівники підприємства;
- фінансові аналітики та інші представники ринку капіталу;
- інші зацікавлені особи (державні органи, конкуренти, неурядові організації, громадяни).

Обидва ці документи виконують різні функції, одна із яких – інформаційно-радча. Висновки, що наведені у пояснювальній записці до фінансового звіту чи в аудиторському звіті, з необхідністю повинні бути підкріплені певними аналітичними процедурами та обґрунтуванням, глибина яких, включаючи складність математико-статистичного апарату, що використовується (угруповання, вибірки, моделі) і співвідношення між формалізованими і неформалізованими методами, що залучаються, залежить від багатьох факторів, у тому числі і факторів, що лежать в області психології.

Мета підготовки звітності, її аудиторської перевірки і її аналізу в явній або неявній формі визначаються потребами користувачів, які досить різні за своїми потребами, ступенем прямого чи непрямого впливу на зміст і форму представлення результатних даних. Виділення інтересів різних груп осіб, що мають відношення до бухгалтерської звітності і результатів її аналізу чи аудиторської перевірки, саме й призводить до порівняно нового, принаймні для вітчизняної науки, аспекту бухгалтерського обліку і аудиту – психологічній компоненті цих видів діяльності.

Облікова інформація, представлена в первинних документах, облікових регістрах, звітності, методика ведення обліку в організації, обумовлена обліковою політикою, прямо чи опосередковано відбивають інтереси учасників господарського процесу. Ці інтереси не тільки не завжди збігаються, але й можуть перебувати в певному протиріччі (акціонери і кредитори, податкова служба і адміністрація, комерційна організація як юридично самостійна особа та інвестори, адміністрація і аудитори тощо). Психологія цих груп у значній мірі визначає методологічні прийоми, що обираються в обліку і аудиті.

У вітчизняній літературі психологічній стороні обліково-аналітичної діяльності і дотепер не приділяється уваги. В умовах жорстко регламентованої системи бухгалтерського обліку, що існувала в Україні, необ-

хідності в постановці цієї проблеми не існувало. Система обліку і звітності, методики її ревізії та контролю будувались винятково виходячи з інтересів держави. Надмірна регламентація ведення обліку і підготовки звітності не залишала місця варіабельності, а, отже, виключала можливість орієнтації на конкретних користувачів (або типи користувачів) інформації з їх індивідуальними особливостями інтелектуального, психологічного і освітнього характеру.

У західній літературі ця проблема стала розроблятися порівняно недавно. Це було викликано бурхливим розвитком психологічних аспектів теорії прийняття рішень і, зокрема, появою нової галузі знань у теорії інформації, що умовно можна назвати як "Виробництво інформації з урахуванням людського фактору" (*Human Information Processing*).

Перші монографії, що розглядають психологічні аспекти бухгалтерського обліку, з'явилися біля тридцяти років тому і були обумовлені розвитком теорії та практики управлінського обліку. Значний внесок був зроблений такими вченими як У.Брунс, Е. Каплан, М. Драйвер, Е. Хопвуд та ін. [1, 2]. Порівняно пізнє звернення уваги вчених до цієї сторони обліково-аналітичної діяльності пояснюється багатьма причинами. Імовірно, одна з основних причин – неможливість формалізації психологічної компоненти бухгалтерського обліку. Бухгалтери аудиторів, особливо в нашій країні, що звикли працювати в достатньо формалізованому інформаційному середовищі, досить скептично ставляться до описових, на їх думку, рекомендацій про необхідність обліку психологічних аспектів підготовки та використання інформації, без чітких, більш-менш регламентованих способів використання цих рекомендацій на практиці.

Проблема психологічної складової обліково-аналітичного та аудиторського видів діяльності повинна розглядатися в різних аспектах: (а) з позиції пізнавальної складової обліково-аналітичної інформації; (б) з позиції джерел даних; (в) з позиції користувача інформації; (г) з позиції виділення психологічних типів особистості.

Бухгалтерський облік, аудит і аналіз входять до системи функціональних прикладних конкретно-економічних наук. У цих науках людський фактор відіграє винятково важливу роль. У додатку до бухгалтерського обліку, аудиту і аналізу це означає, зокрема, що ніякі оцінки про достовірність, надійність і достатність інформації, що генерується у системі обліку, не можуть бути зроблені без прийняття до уваги цього фактору.

Наведемо приклад. З позиції управління комерційною організацією одним із основних завдань бухгалтерського обліку є надання інформаційних даних, корисних для прийняття управлінських рішень. Оскільки користувачі цих даних відчутно варіюють, причому за багатьма ознаками (соціальний статус, місце в управлінській ієрархії, формальне відношення до комерційної організації, інформація про діяльність якого аналізується, і т.д.), стає очевидним, що кожен з них має свій критерій "корисності" і чекає від наданих йому звітних даних насамперед тої інформативності, яка цікава саме для нього. Однак ці інтереси не завжди можуть збігатися. Так, у період певного спаду діяльності комерційної організації управлінський персонал навряд чи буде зацікавлений у його оприлюдненні шляхом публікації показників у динаміці; зовсім відмінною в цьому сенсі буде позиція та інтереси інвесторів і кредиторів.

Одним із ключових моментів для розуміння психологічної компоненти бухгалтерського обліку є чітке розмежування понять "повідомлення" і "інформація". Під терміном "повідомлення" варто розуміти будь-які дані, що характеризують господарські процеси. Дані фіксуються

на будь-яких носіях (документи, журнали, дискети й ін.), вони індіферентні як до джерела, так і до різних їхніх споживачів. Інформація – це відомості, що зменшують невизначеність у тій області, до якої вони мають відношення. Іншими словами, не будь-які дані можна кваліфікувати як інформацію, а лише ті, які розкривають об'єкт уваги з нового, раніше невідомого боку.

З наведених визначень можна зробити дуже важливий висновок: інформація сама по собі не існує, існують лише дані, з яких можна почерпнути інформацію. Тому інформація варіабельна і досить суб'єктивна. Щоб ясніше усвідомити сформульовану тезу, наведемо найпростіший приклад. Очевидно, що бухгалтерська звітність містить великий обсяг інформації, однак прочитати її може лише професійно підготовлена людина. Іншими словами, ступінь інформативності даних завжди відносна, причому ця відносність визначається багатьма факторами, зокрема рівнем професійної підготовки користувача (аудитора, аналітика) і його поінформованості до моменту одержання нових даних.

Інформація не існує в перманентному стані, але вона виникає щораз, коли користувач спілкується з даними. Дивлячись на ті самі дані, користувачі, що мають різний рівень підготовки, поінформованості, досвіду тощо, одержують різну інформацію, тобто якісь нові, корисні для них дані. Отже, інформація формується і виражається через відношення між даними і їхнім споживачем, а її величина залежить не тільки і не стільки від числа знаків у повідомленні, скільки від того банку даних, яким володіє споживач, при цьому інформативність повідомлення обернено пропорційна ймовірності його появи.

Знедавна існувала думка, що бухгалтерські дані є об'єктивними, достовірними, безсторонніми та такими, що трактуються однозначно. Це розглядалось як одна з головних переваг бухгалтерії, але в міру просування нашої економіки до ринку безперечність цієї тези піддавалась сумніву. Нові нормативні документи, зокрема Закон України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" і національні положення з бухгалтерського обліку, надають достатні можливості бухгалтерам для того, щоб впливати на склад і оцінку облікових показників. Зокрема, у рамках обраної в комерційній організації облікової політики на розсуд бухгалтера залишається трактування і спосіб обліку ряду активів, а саме активів, що відносили раніше до категорії малоцінних і швидкозношуваних предметів, спосіб оцінки і амортизації нематеріальних активів та основних засобів, вибір методу оцінки собівартості виготовленої продукції, спосіб списання виявлених у процесі інвентаризації надлишків або недостач товарно-матеріальних цінностей, методика резервування сумнівних боргів і т.п. Така ж думка пропагується і західними вченими. Так, авторитетні західні фахівці Е. Каплан, Т. Джонсон, Р. Каплан, і інші справедливо відзначають, що об'єктивність і релевантність облікових даних, що використовуються для управління, є в більшості міфом [3].

Безумовно, мова не йде про якусь навмисну фальсифікацію даних. Просто посилення, що нерідко закладають користувачі відносно бухгалтерських даних перш за все навряд чи вірне. Процес відбору даних, їх оцінки і включення у звіт не може бути абсолютно неупередженим. Досвідчений бухгалтер має своє обґрунтоване бачення у відношенні того або іншого управлінського рішення і намагається довести його до керівництва шляхом відбору та належного подання звітних даних. Цю обставину необхідно враховувати аудиторам і аналітикам у ході оцінки та аналізу системи обліку і звітності клієнта, підготовки власного звіту чи аналітичної записки.

У ще більшому ступені біхевіористичний аспект бухгалтерського обліку проявляється при розгляді процесу підготовки і використання даних з позиції споживача інформації. У теорії прийняття рішень сформульоване поняття "пізнавальної складності" даних (cognitive complexity). М. Драйвер і Дж. Мокк визначають дві характерні складові цього поняття: обсяг даних, що використовуються і ступінь фокусування на можливих рішеннях проблеми [2].

Одна складова визначає обсяг даних, що необхідні менеджерів для вирішення тої чи іншої проблеми; один вимагає максимально можливих даних, другий хоче одержати лише обмежений обсяг інформації. Інша складова розрізняє користувачів, що орієнтуються на осмислення та прийняття одного цілком певного рішення і що віддають перевагу щодо проведення складного багатоаспект-

ного аналізу із наступним вибором рішення з декількох альтернативних. Отже, можна виділити чотири типи стилю поведінки в управлінському процесі (табл. 1).

З позиції бухгалтера (аудитора, аналітика) важливо знати, що такі стилі існують, і намагатися визначити, до якого з них ближче керівництво даної комерційної організації або потенційний споживач. Ґрунтуючись на цьому, можна приймати рішення про обсяг звітних даних, ступеня їх структурування, агрегування і аналітичності, наявності альтернативних варіантів, виділення та ранжування визначальних факторів тощо. Зрозуміти психологію керівника, знайти оптимальну, "золоту" середину в його інформаційному забезпеченні, виконати роль мотиватора його аналітичної діяльності і становить одну з несподіваних, на перший погляд, але дійсно необхідних завдань як бухгалтера, так і аудитора.

Таблиця 1. Стил ь поведінки в управлінському процесі

Тип	Обсяг даних, що використовуються	Ступінь фокусування
Рішучий	Мінімальний	Одне рішення
Гнучкий	Мінімальний	Багато альтернатив
Ієрархічний	Максимально можливий	Одне рішення
Інтегрований	Максимально можливий	Багато альтернатив

Відзначимо, що на відміну від бухгалтера аудитор перебуває в ще більш складній позиції, оскільки йому з необхідністю доводиться враховувати психологічні особливості як бухгалтерів, з якими необхідно взаємодіяти в ході перевірки, так і замовників аудиту.

Ще однією змінною, що характеризує психологічний аспект процесу генерування інформації, є належність менеджера, бухгалтера, аудитора до того або іншого психологічного типу особистості. Ця ідея розвивається в роботах таких учених, як К.Юнг, І.Бригс-Майерс, Дж.Козелецки, Г.Лоуренс, А.Маслов і ін. Існують різноманітні психологічні типи. З позиції розглянутої проблеми інформаційно-аналітичного забезпечення процесу управління і проведення аудиторської перевірки найбільший інтерес представляють наступні альтернативні варіанти індивідуальних властивостей психічної системи: реактивність – проактивність, поміркованість – інтуїтивність, інтровертивність – екстравертивність, схильність до ризику – неохочість до ризику, прагнення до досягнення успіху – прагнення уникнути невдачі.

Належність менеджера до того чи іншого типу може накладати значні неформальні обмеження на склад і структуру наданих йому обліково-аналітичних даних, з якими надалі доводиться працювати аналітикам і аудиторам. Так, керівники, схильні до проактивних дій, що досить вільно орієнтуються в складних ситуаціях, як правило, відрізняються гарною логікою, здатністю і прагненням до аналізу, тому мають потребу в об'ємній, добре структурованій інформації. Їх не лякають альтернативні варіанти дій, що наводяться у звітах, застосу-

вання в аналітичних розрахунках досить складних алгоритмів і методів.

Таким чином, процес виробництва і споживання інформації як необхідний елемент управлінського циклу взагалі та аудиторської перевірки зокрема перебуває в певній залежності від психологічних особливостей осіб, що беруть участь в управлінні комерційною організацією, зайнятих у бухгалтерії, що беруть участь у проведенні аудиту. Отже, цей процес має психологічний вимір. Його не можна оцінити якимось окремим показником, оскільки абсолютна передбачуваність людської поведінки недосяжна в принципі.

Неможливо вивести формалізовані залежності, що характеризують психологічний компонент інформаційно-забезпечення. Важливо зрозуміти, що різні люди готують і споживають інформаційні дані різними способами. Розвиток теорії і практики бухгалтерського обліку, аудиту та аналізу без детального вивчення розглянутої проблеми неможливо. Розробка в співдружності із психологами тестів, що дозволяють отримати психологічні портрети всіх осіб, що беруть участь у процесі управління, що готують і використовують для цього облікові дані, могла б істотно підвищити ефективність як власне аналітичної роботи, так і аудиторської діяльності.

1. Caplan E., Champoux J. Cases in Management Accounting. Context and Behavior. – N.Y., 1978. 2. Driver M., Mock J. Human Information Processing // The Accounting Review, July 1975, cc. 450-508. 3. Johnson H.T., Kaplan R.S. Relevance Lost: The Rise and Fall of Mfnagement Accounting. – Harvard Business Press, Boston, Massachusetts, 1991.

Надійшла до редколегії 16.03.09

Л. Анісімова, канд. фіз.-мат. наук, доц.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ РИНКУ

В статті представлено результати впровадження системи якості на базі концепції TQM (Total Quality Management) Досліджується використання моделі ділової досконалості підприємства Європейського фонду менеджменту якості.

Theoretical and applied methods of the quality system on the base of the TQM (Total Quality Management) conception are analyzed. The use of the business enterprise perfection model of the European quality management fund (EFQM) is studied. This model is intended for estimating enterprise activity in the quality sphere.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасному бізнесі конкурентоспроможність компанії багато в чому залежить від якості менеджменту організації. Розвиток міжнародної торгівлі і споріднених їй

видів діяльності, жорстка конкурентна боротьба на внутрішньому та зовнішньому ринках та інші умови спонукають підприємства до пошуку нових, більш ефективних підходів до управління організацією. Сьогодні арсе-

© Анісімова Л., 2009

нал інструментів вдосконалення бізнесу досить великий і продовжує поповнюватися новими підходами: стандарти ISO серії 9000, збалансована система показників (Balanced Scorecard), структурування функцій якості (Quality Function Deployment), аналіз характеру і наслідків відмов (Failure Mode and Effect Analysis), бенчмаркінг та ін. Переважна більшість пропонованих підходів засновані на принципах загального управління якістю.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У вітчизняній та зарубіжній економічній літературі проблеми щодо вдосконалення діяльності підприємства на базі концепції загального управління якістю вже достатньо висвітлені. Найбільш відомими є праці Р. Бичківського, А.Глічева, П.Калити, В.Огвоздіна, В. Окрепилової, М. Шаповала [2; 3; 4; 8; 9; 12]. Ряд публікацій, серед яких роботи О.Глудкіна, І.Каблашової, В. Лапідуса, К. Рамперсада, О.Шубенкової [4; 6; 10; 13], присвячені питанню загального управління якістю. Це свідчить про зростаючий інтерес до даної проблематики як у зарубіжних наукових колах, так і у вітчизняній науці, що пов'язано з практичною цінністю та перспективністю даного підходу до управління.

Цілі статті. Метою статті є висвітлення практичних засад концепції загального управління якістю та визначення можливих напрямків використання концепції загального управління якістю вітчизняними компаніями з урахуванням світового досвіду.

Основні матеріали дослідження. Багаторічний досвід провідних компаній розвинених країн світу свідчить, що здобути успіх на ринку можна шляхом вдосконалення системи управління якістю. Тому сьогодні, говорячи про якість, мають на увазі не стільки ґатунок самої продукції, скільки якість функціонування підприємств і організацій, досконалість їх систем управління якістю, націлених на постійне самовдосконалення. Більшість фірм світу використовують для цього міжнародні стандарти ISO серії 9000 та похідні від них QS 9000, ISO 14000 тощо. Але найкращих результатів досягають ті, хто вдосконалює свої системи якості на засадах концепцій загального управління якістю (Total Quality Management), якими передбачено безперервне вдосконалення організації, поліпшення якості продукції і задоволення потреб усіх зацікавлених сторін: споживачів, постачальників, персоналу, власників та суспільства.

Для глобального ринку принципове значення має насиченість товарами, поінформованість споживача, мінливість ринку. Це фактично зумовлює критерії конкурентоспроможності товарів і пріоритетність цих критеріїв. До критеріїв, які сьогодні відіграють вирішальну

роль під час вибору товару, можна віднести: якість продукції. Якість в сучасному розумінні – це перш за все відповідність вимогам споживача, оскільки на глобальному ринку споживачу є з чого вибирати; ціна товару; терміни постачання; вартість експлуатації; зручність сервісу; довіра до товару. Отже, в умовах глобального ринку, в який інтегрується економіка України, для підприємств, що прагнуть до сталого положення на ринку, необхідний менеджмент, який забезпечує переваги перед конкурентами в питаннях якості, ціни, дотримання термінів постачання і т.і.

Загальне управління якістю є прогресивним підходом до управління організацією, який об'єднує основні існуючі методи управління та технічні засоби в науково обґрунтовану систему, метою якої є постійне поліпшення виробничої діяльності та результатів цієї діяльності. Концепція TQM охоплює всі структури підприємства, всі види виробничої діяльності і спрямована на використання матеріальних (технічних) та людських ресурсів для найбільш ефективного задоволення потреб споживачів, суспільства та співробітників підприємства. Концепція TQM може бути використана в організації будь-якого профілю діяльності і, як показує міжнародний досвід, сприяє підвищенню якості результатів трудової діяльності та покращенню фінансових показників.

У загальному розумінні, TQM – це підхід до управління організацією, націлений на якість, який засновується на участі всіх її членів (персоналу у всіх підрозділах та на всіх рівнях організаційної структури) та спрямований на досягнення як довгострокового успіху шляхом задоволення вимог споживача, так і вигоди для членів організації та суспільства шляхом загального цілеспрямованого та добре скоординованого застосування систем та методів управління якістю в усіх сферах діяльності – від досліджень до післяпродажного обслуговування – за раціонального використання технічних можливостей [3; 6; 9; 10].

Як новий науково-практичний підхід до забезпечення якості сучасна концепція TQM склалася на початку 1980-х років під впливом ідей У.Шухарта, Е.Демінґа, К.Ісікави. Найбільшого поширення концепція отримала в США, Великій Британії, Швеції, Японії, Південній Кореї. Однак, у кожній країні вона трактувалася по-своєму, виходячи з особливостей історичного розвитку і робіт з менеджменту якості. Так, наприклад, у США і Європі наголос в TQM робився на культурі виробництва, а у східних державах – на статистичних методах і груповій діяльності у сфері якості.

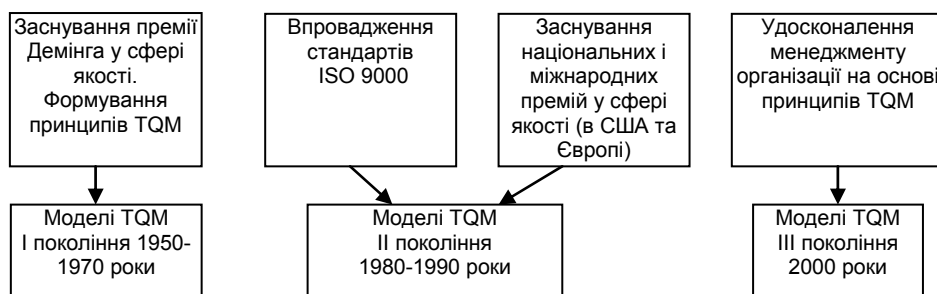


Рис. 1. Етапи розвитку концепції TQM

Спочатку численні західні компанії розробляли елементарні моделі TQM виходячи з власного досвіду та досвіду інших компаній. Вони не мали чіткої структури, переважно складалися з набору факторів і характеристик, які кампанія розглядала як ключові елементи загального менеджменту якості. Ці елементи акцентували

увагу на взаємовідносинах зі споживачем та залучення всього персоналу до роботи щодо забезпечення якості. Другим етапом було заснування у 1987 році Національної премії США за якість "Премія імені Малкольма Болдвінда". Положення про цю премію містило певну кількість критеріїв менеджменту якості на підприємстві. В

цей час широко стали запроваджувати стандарти ISO серії 9000. Проведений аналіз свідчить про те, що в цих стандартах знайшли відображення численні підходи TQM, водночас самі стандарти ISO вплинули на наступний розвиток концепції TQM. Концепція стандартів ISO відповідає на питання, що необхідно робити для забезпечення якості, а концепція TQM – як це робити. Заснування премії Болдріджа, впровадження у 1991 р. Європейської премії за якість – було поштовхом для створення в багатьох країнах світу різних моделей TQM (які часто називають "моделями ділової досконалості") і використання їх для само оцінювання підприємства. Такий підхід обумовив третій етап розвитку концепції TQM.

Метою TQM є досягнення довгострокового успіху шляхом максимального задоволення запитів усіх груп, зацікавлених у діяльності компанії – споживачів, власників, працівників, постачальників. А в сучасних умовах до "зацікавлених сторін" відносять і конкурентів. Завданнями TQM є постійне поліпшення якості шляхом регулярного аналізу результатів та коригування діяльності, повна відсутність дефектів та невиробничих витрат, виконання наміченого точно в термін [11].

Сформульовані завдання TQM є напрямками розвитку, а не кінцевим результатом. Це пов'язано з тим, що, з одного боку, потреби споживачів, суспільства і співробітників постійно змінюються, їх необхідно регулярно відслідковувати, прогнозувати і задовольняти з деяким випередженням у часі; з іншого боку, технічні умови і технології, що змінюються, припускають постійну зміну методів контролю і забезпечення якості, організаційних механізмів і управлінських методик. Такий підхід називається спеціальним терміном "постійне поліпшення якості".

Не дивлячись на те, що на сучасному етапі розвитку TQM єдине тлумачення концепції відсутнє, оскільки воно залежить від особливостей країн, що її використовують, фундаментальні 12 принципів, на яких базується TQM, визнаються всіма спеціалістами незалежно від того, де концепція використовується. До них належать наступні [12]:

- Орієнтація всієї діяльності організації на споживачів, від задоволення вимог яких залежить її успіх у ринковій економіці.
- Погляд на виробничі відносини між працівниками як на відносини споживача з постачальником.
- Безперервне удосконалення виробництва і діяльності у сфері якості.
- Комплексне і системне вирішення завдань забезпечення якості на всіх стадіях її життєвого циклу.
- Перенесення головних зусиль у сфері якості в бік людських ресурсів (акцент на ставлення працівників до справи, на культуру виробництва, на стиль керівництва).
- Участь усього без винятку персоналу у вирішенні проблем якості (якість – справа кожного).
- Безперервне підвищення компетентності працівників організації.
- Концентрація уваги не на виявленні, а на попередженні невідповідностей.
- Ставлення до забезпечення якості як до безперервного процесу, коли якість об'єкта на кінцевому етапі є наслідком досягнення якості на всіх попередніх етапах.
- Оптимізація співвідношення в тріаді "якість – витрати – час".
- Забезпечення достовірності даних про якість за рахунок використання статистичних методів.
- Безперервне поліпшення якості.

Ці принципи визначають ідейний зміст філософії загального управління якістю, яка виставляє якість як основний критерій оцінювання роботи організації, трактує

якість у її широкому економічному і соціально-психологічному розумінні, руйнує тезу про неминучість протиріччя між виробником і споживачем.

У найбільш загальному вигляді складовими TQM виступають [5, 8]:

- контроль у процесі розробки нової продукції;
 - оцінка якості дослідного зразка, планування якості продукції та виробничого процесу, контроль, оцінку та планування якості матеріалу, що постачається;
 - вхідний контроль матеріалів та контроль готової продукції;
 - оцінка якості продукції, виробничого процесу;
 - використання інформації про якість продукції;
 - гарантійне обслуговування та координація робіт у сфері якості;
 - спільна робота щодо якості з постачальниками;
 - використання циклу PDCA ("plan – do – check – action");
 - управління людським фактором шляхом створення атмосфери задоволеності, зацікавленої участі, добробуту та процвітання на фірмі, фірмах-постачальниках, у збутових та обслуговуючих організаціях, у акціонерів та споживачів;
 - робота у сфері якості за методом міжфункціонального управління (cross-function management);
 - вироблення політики у сфері якості (узгодження політики у сфері якості із загальною стратегією економічної діяльності, привнесення цілей якості у всі аспекти адміністративної, господарської та економічної діяльності, вживання заходів, що забезпечують розуміння на фірмі політики у сфері якості);
 - участь службовців у фінансовій діяльності (у прибутку, акціонерному капіталі), виховування свідомого ставлення до якості, почуття партнерства, вдосконалення соціальної атмосфери та інформованість службовців;
- Концепція TQM реалізується в організації завдяки використанню методів і засобів. Охарактеризуємо найбільш відомі та поширені:
- Цикл Е. Демінга – циклічна модель, яка розподіляє управління на чотири основні стадії: планування, реалізація, перевірка, коригуючі дії.
 - Концепція "точно в строк" (just in Time). Суть цієї концепції, розробленої в японській суднобудівній промисловості в 1960-х роках, полягає в тому, що виробляти і постачати готові вироби до моменту їх реалізації, складальні вузли – до моменту складання готового виробу, окремі деталі – до моменту складання вузлів і т.і. Засобом, який забезпечує управління виробництвом є супровідна картка. Така організація виробництва сприяє оперативному виявленню бракованих деталей.
 - Розгортання функції якості (QFD) – використання економіко-математичних методів, які в системі менеджменту якості забезпечують аналіз побажань споживачів стосовно якості та ціни продукції, нормування вимог до якості продукції, оптимізація значень показників якості продукції, аналіз витрат споживачів під час використання продукції.
 - Методи технічного проектування якості Г. Тагучі (Г. Тагучі – відомий японський статистик, лауреат найпрестижніших нагород у сфері якості), який складається з системного проектування, параметричного проектування, допускового проектування.
 - Програма "Нуль дефектів" (ZD) запропонована у 1964 році Ф. Кросбі – широко відомого американського фахівця у сфері якості. Основні концептуальні підходи програми: перенесення уваги на попередження появи дефектів, а не їх виявлення і виправлення; спрямування зусиль на скорочення рівня дефектності на виробни-

цтві; розуміння того, що якість роботи визначається не тільки якістю виробничих процесів, а й діяльністю не виробничих підрозділів.

- Формування корпоративної культури.
- Реінжиніринг процесів – радикальна перебудова основних процесів у відповідь на потреби споживачів.
- Підтримка життєвого циклу продукції (Continuous Actuations and Life-cycle Support -CALS). Головна мета цієї концепції зниження собівартості, трудомісткості та підвищення якості за рахунок інтеграції інформації і автоматизації процесів її оброблення.
- Моделі ділової досконалості – як системні сукупності критеріїв, заснованих на принципах TQM і призначених для оцінювання діяльності організації у сфері якості.

Більш детально проаналізуємо використання цієї моделі. У 1990 році Європейським фондом менеджменту якості (EFQM) була заснована модель досконалості, яка вважається сьогодні найдосконалішою моделлю ділової досконалості. Ця модель гнучка, постійно удосконалюється і може використовуватися підприємствами в різних секторах економіки, великими та малими організаціями. В Україні Національна нагорода з якості була введена в 1996 році на базі моделі ділової досконалості EFQM. Модель базується на дев'яти критеріях, об'єднаних у дві групи: "Фактори сприяння" – 50 %, (500 балів), які описують як організація досягає результатів та "Результати" – 50 %, (500 балів), які організація досягла або досягає. Максимальна кількість балів, що присвоєна кожному критерію, використовується під час само оцінювання або підготовки заявки на європейську нагороду з якості. Відповідне відсоткове співвідношення вказує на відносну важливість цього критерію в цілому.

Критерій 1. Лідерство – 100 балів (10%) оцінювання того, як керівництво використовує у своїй діяльності принципи загального управління якістю, як впроваджуються удосконалення в організації, яка співпраця зі споживачами, постачальниками, партнерами та іншими зовнішніми організаціями. Критерій 2. Стратегія і планування – 80 балів (8%) – оцінювання формулювання стратегії розвитку та системи планів. Критерій 3. Управління колективом – 90 балів (9%) – оцінка розробки кадрових планів, активності співробітників та прийняття ними рішень. Критерій 4. Ресурси – 90 балів (9%) – оцінювання того, як організація управляє фінансовими ресурсами, інформаційними ресурсами, матеріалами і іншими ресурсами. Критерій 5. Система якості та процеси – 140 балів (14%) – оцінюється наскільки успішно організація фокусує увагу на споживачах, управляє своєю системою якості, виробничими процесами та процесом постійного удосконалення. Критерій 6. Задоволення потреб споживача – 200 балів (20%) – представляються результати стосовно сприйняття споживачами продукції, послуг та ставлення організації до споживача. Критерій 7. Задоволення потреб колективу – 90 балів (9%) – це сприйняття співробітниками своєї організації. Критерій 8. Вплив на суспільство – 60 балів (15%). Критерій 9. Ділові результати – 150 балів (15%) надаються результати стосовно фінансових показників ефективності діяльності. Критерії 1-5 це "Фактори сприяння", а критерії 6-9 – це "Результати".

Для більшості видів ділової досконалості найбільш важливим аспектом є "Результати". Фактично ця модель вказує на те, що задоволення користувача, задоволення персоналу та вплив на суспільство, що досягаються лідерством шляхом управління стратегією та плануванням управлінськими кадрами, управління ресурсами, системою якості та процеси, приводять в ре-

зультаті до позитивних фінансових і не фінансових ділових результатів.

Висновки з даного дослідження та перспективи подальших досліджень. Загальне управління якістю є процесом перетворення організації, націленим на якість і заснованим на ідеї безперервного поліпшення усього, що відбувається в ній. Крім того, це сукупність основних принципів з постійного удосконалення організації. TQM мобілізує всіх співробітників компанії на задоволення запитів споживачів, що вимагає повсякденної участі кожного в систематичному підвищенні якості. Ця програма торкається будь-якої людини і будь-якої групи людей в організації. TQM означає постійне підвищення ефективності на всіх рівнях і у всіх сферах діяльності шляхом створення умов для безперервного поліпшення на основі командної роботи, зміцнення довіри і послідовного, систематичного вивчення робочого процесу, застосування кількісних методів аналізу й інших аналітичних методик, а також нагромадження знань і досвіду в сфері удосконалення процесів.

Таким чином, TQM – це комплексний метод поступового і систематичного поліпшення всіх аспектів діяльності організації, що вимагає напруженої роботи, дисципліни, інтенсивного навчання і послідовного використання визначених інструментів і ресурсів. У подальших дослідженнях доцільно проаналізувати використання системи якості на базі концепції "шість сигм", стандартів QS 9000, Міжнародної системи рейтингу якості.

Той факт, що ідеї загального управління якістю закладено в основу міжнародних стандартів ISO 9000:2000, для забезпечення функціонування ефективних систем менеджменту якості на будь-яких підприємствах, підтверджує саме життєздатність цієї концепції, її актуальність і перспективність за сучасних умов функціонування. Досвід успішного впровадження ідей TQM у практику діяльності світових лідерів у різних галузях промисловості – іще одне підтвердження того, що концепція та принципи TQM розвиваються як реакція на нові реалії ринкової економіки.

Сьогодні закладаються основи для наступного етапу розвитку концепції загального управління якістю на підприємствах України, який буде характеризуватися переходом від самооцінювання підприємств на відповідність зовнішнім моделям TQM до створення власних – внутрішніх моделей загального менеджменту організації, які базуватимуться на принципах TQM.

1. ДСТУ ISO 9000-2001. Системи управління якістю. Основні положення та словник. Чинний від 10.01.2001 р. 2. Бичківський Р. Метрологія, стандартизація, управління якістю та сертифікація. – Львів: ДУ Львівська політехніка, 2004. – 559с. 3. Гличев А.В. Основы управления качеством продукции. – 2-е изд. перераб и доп. – М.: РИА "Стандарты и качество", 2001. – 425с. 4. Глудкин О.П., Гуров А.И., Зорин Ю.В. Всеобщее управление качеством. – М.: Горячая линия – Телеком, 2001. – 610 с. 5. Жадаи А.В., Силаев В.И. Совершенствование механизма управления качеством в современных условиях // Менеджер. – 2000. – №3. – с. 75-80. 6. Каблашова И.В. Всеобщий менеджмент качества (TQM). Перспективы, проблемы, решения. – Воронеж: Изд-во ВГТУ, 2000. – 153 с. 7. Калита П.Я., Сарнавская Т.И. Система всеобщего управления качеством (TQM). – К.: УАК, МЦК "ПРИРОСТ", 1997. – 38 с. 8. Овсоздин В.Ю. Управление качеством. Основы теории и практики. – М.: Дело и сервис, 2002. – 160 с. 9. Окрепилов В.В. Управление качеством. – СПб: ОАО "Издательство"Наука", 2000. – 296с. 10. Рамперсад Хьюберт К. Общее управление качеством: личностные и организационные изменения / пер. с англ. – М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2005. – 256 с. 11. Фомичев С.К., Старостина А.А., Скрябина Н.И. Основы управления качеством: Учеб. Пособие. – К.: МАУП, 2000. – 196 с. 12. Шаповал М.И. Менеджмент качества: Підручник. – К.: Т-во "Знання", КОО, 2003. – 475 с. 13. Шубенкова Е.В. Тотальное управление качеством. Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 547 с.

Надійшла до редколегії 26.03.09

СИНЕРГЕТИЧНИЙ ПІДХІД В ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

Дана стаття присвячена питанню практичного застосування синергетичного підходу в сфері економічних досліджень. У роботі розкрито ключові поняття для розуміння цього підходу, а також сутність функціонування економічних систем з точки зору синергетики; наведено приклади застосування синергетичного підходу у дослідженні економічних процесів та явищ.

This article is devoted to the practical application of synergetic approach in the economics. Key points which are necessary for the comprehension of this approach and economic systems functioning's essence from the synergetic position are discovered in this paper. Examples of synergetic adoption in the economic researches are given in the article.

Актуальність теми. Відомо, що у галузі економічних досліджень основним методом є діалектичний, уперше використаний у цій сфері Марксом, який запозичив його у Гегеля і відповідним чином пристосував.

Однак протягом останніх десятиліть на зміну діалектиці приходить новий науковий стиль мислення. Надзвичайно важливу роль у становленні сучасної наукової картини світу відведено синергетиці, яка формується під впливом "глобального еволюціонізму" – поєднання наук про живу природу, про неживу природу та суспільних наук.

Застосування цього підходу в галузі економічних досліджень відкриває широкий спектр можливостей: відкриття принципів економічних взаємозв'язків, прорив у економічному плануванні й прогнозуванні дозволить оптимізувати управління господарськими процесами.

Засновником цього нового напрямку є Г.Хакен. Його послідовником є І.Пригожин. Досить велика кількість наукових доробок серед російських вчених: С. Курдюмов, Є.Князєва, В.Кутирьов, В.Тарасевич.

Завдання дослідження полягають у визначенні синергетичного підходу як принципово нової методології дослідження; виявити можливості застосування синергетичного підходу в сфері економічних досліджень, з'ясувати доцільність цього застосування; показати шляхи використання даної методології.

У літературі можна зустріти досить велику кількість різноманітних визначень синергетики: як наукової сфери, концепції, як методології дослідження широкого спектру явищ і процесів, як конструктивної парадигми тощо. Узагальнивши їх, можна сформулювати наступне визначення.

Синергетика – це новий міждисциплінарний науковий напрям, який вивчає закономірності виникнення, формування і розвитку систем, для яких є характерними відкритість, самоорганізація та нелінійність.

Роль синергетики – у виявленні принципово нових закономірностей розвитку, характерних для будь-яких систем (живих, неживих чи суспільних), формування універсальних методів дослідження складних процесів. Значущість синергетики полягає в тому, що вона подолала бар'єр диференціації і зробила об'єктом дослідження саме синтез. Синергетика розкриває загальні закономірності еволюції (розвитку в часі) систем будь-якої природи.

Виникнення синергетики було зумовлене появою "міждисциплінарних проблем": екологічні, демографічні, економічні, продовольчі та інші глобальні проблеми людства набули таких масштабів, що потребують об'єднання зусиль науковців усіх галузей.

Виникнення синергетики було також великою мірою історично необхідним, як відповідь на виклик часу, на ті процеси (особливо суспільно-економічні), що сьогодні відбуваються. Синергетика прийшла на зміну діалектиці так само, як свого часу діалектика прийшла на зміну метафізиці. На користь цього твердження свідчить те, що синергетика має дещо спільне з діалектикою (наприклад, можна провести аналогію між "стрибками" і

"точками біфуркації"). Однак між цими парадигмами присутня принципова методологічна відмінність: синергетика досліджує динаміку, рух процесу, створення нового, на відміну від діалектики, яка досліджує статику буття, пізнає існуюче (у світлі екзистенціалізму це постане як відхід від пізнання буття до пізнання небуття і ніщо). Що ж буде після синергетики?

З точки зору синергетики економіка "є самоорганізованою відкритою нелінійною дисипативною системою, для якої тією чи іншою мірою характерні інтенсивні взаємодії її складових, активний метаболізм, поєднання негативних і позитивних зворотних зв'язків, взаємозв'язок мінливості, спадковості та відбору, чергування аттракторів та гомеостазів" [11, с. 56].

Якщо ж економічна наука прагне крокувати далеко вперед прискореними темпами, претендуючи на звання постнекласичної, вона не має механічно запозичувати інструментарій синергетики: вона має формувати власну синергетичну теорію та методологію. Іншими словами, мова йде про розробку економічної синергетики.

У цьому контексті є потреба окреслити коло основних категорій синергетики, без розуміння яких неможливим є створення економічного синергетичного апарату. До таких загальнометодологічних понять відносять наступні.

Складна система – система, яка є відкритою, нелінійною і дисипативною. На користь того факту, що економіка є складною системою, свідчать наступні аргументи. Їй притаманні три основні властивості, які характерні для складної системи: відкритість, нелінійність і дисипативність. Відкритість – це стан системи, в якому вона постійно взаємодіє з зовнішнім середовищем, привласнює і відчужує сировину, енергію, інформацію, що робить систему незворотною. Нелінійними звуться системи, в яких характеристики залежать від процесів, що в них протікають, і які визначають нестійкість та нерівноважність системи. Завдяки дисипативності у системах можуть спонтанно виникати нові типи структур, здійснюватись перехід від хаосу до порядку, що призводить до появи в організаційній структурі системи "параметрів порядку". Останні суттєво обмежують число ступенів свободи у розвитку системи.

Атрактори (за Є.Князєвою та С.Курдюмовим) – це реальні структури у відкритих нелінійних середовищах, на які виходять процеси еволюції в цих середовищах внаслідок затухання в них перехідних процесів. Якщо система потрапляє в зону притягання певного атрактора, то вона з об'єктивною необхідністю тяжіє до більш-менш стійкого стану. Тут можна провести аналогію з детермінованістю майбутнім теперішнього в силу того, що часовий потік не є дискретним. Іншими словами, атрактори є бажаною ціллю системи, – у даному випадку економічної системи зі складними трансформаційними процесами, які часто є суперечливими, а подекуди – взаємозаперечними. Тому ця ціль великою мірою визначає сучасний стан системи. Інша справа – це недосягнення поставленої мети, що може статися у тому випадку, коли розгортання сутності економічної системи відбувається у напрямі, що не відповідає цьому бажанню.

ному стану. Тому одним з головних завдань є спочатку визначення цілі, якої ми прагнемо досягти у процесі розбудови ефективної ринкової економіки, а потім, виходячи з наявних можливостей, які випливають з сутності існуючої економічної системи, окреслити сучасне "місцерозташування", виходячи з чого і необхідно формувати шлях до цілі через впровадження відповідних реформ і застосування відповідної політики державного регулювання економіки [3, с. 6].

Біфуркація – роздвоєння; являє собою процес якісного переходу системи від стану рівноваги до хаосу або до порядку, більш вищого ступеня організації і розвитку через послідовні достатньо малі збурення (**флуктуації**). У точці біфуркації система ніби "коливається", "роздвоюється" щодо вибору можливого напрямку розвитку. І часто незначний вплив того чи іншого випадкового фактору спрямовує розвиток системи у певному напрямі, у тому числі й небажаному. Наприклад, на початку 90-х років розпад СРСР уже був неминучим, однак зустріч у Біловізькій пущі спрямовує цей розпад у напрямі до низки суверенітетів, хоча теоретично могли бути й інші сценарії реформування радянського простору. В широкому значенні "точка біфуркації" – це та остання зміна параметру, яка супроводжує настання непередбаченої ситуації.

Хаос і порядок. Ці поняття в економіці дають можливість здійснити структуризацію економічного процесу і всю сукупність явищ, що його супроводжують, на два принципових табори – некерований і керований.

Хаос, що панує у рівноважених системах, носить суто статистичний характер, тому тут можна говорити лише про імовірність відхилення системи від стану рівноваги. Реакція такої системи на той або інший вплив лінійна – вона прямо пропорційна силі, що діє, і прагне повернути систему в колишній стан. Але якщо система сильно невідрінована, володіє значним надлишком вільної енергії, то в ній може виникати хаос особливого роду, що називається динамічним. Реакція такої системи на вплив нелінійна і може бути скільки завгодно великою за нескінченно малого первинного впливу. Особливість такого хаосу полягає в тому, що він може слугувати джерелом самозародження суворо упорядкованих структур [7, сс. 49-50].

Прикладом руйнівної хаотизації може бути контрреволюційна перебудова Радянського Союзу з дезінтеграцією держави, знищенням економіки, військової потужності, наукового потенціалу, соціального забезпечення населення під час насаджування ринкової економіки, внаслідок чого відбувається "проїдання" нагромадженого капіталу. Таке явище можна охарактеризувати як протилежне за знаком продуктивної праці.

Порядок визначає організованість системи.

Самоорганізація – це природнонаукове вираження процесу саморуху системи. Під самоорганізацією розуміють формування такої організаційної структури, яка здатна продукувати процеси самовідтворення за наявності внутрішніх і зовнішніх зв'язків.

У багатьох випадках відбувається самоорганізація, що пов'язана з виділенням параметрів порядку. Тобто нелінійне середовище, що володіє нескінченною кількістю різнохарактерних елементів, можна охарактеризувати системою з вимірною (інколи невеликою) кількістю змінних (наприклад, на ринку діють сотні й тисячі агентів, мільйони товарів, однак його можна змоделювати за допомогою попиту і пропозиції).

Рух в синергетиці постає як постійна зміна процесів самоорганізації та самохаотизації системи.

Саморозвиток – це єдиний цілісний процес, що може розглядатися тільки по відношенню до системи, оскільки цей процес є результатом кооперативної дії елементів системи. Характерною особливістю систем,

що розвиваються, є їхня спроможність до самоорганізації, що виявляється у самоузгодженому функціонуванні системи за рахунок внутрішніх зв'язків з зовнішньою середою.

Фрактали – це об'єкти, які мають властивості схожості на самих себе, однак в іншому масштабі, повторення структур у збільшеному розмірі. Прикладами можуть бути будова дерев, листків; будова руки і пальців людини; організація різних рівнів управлінських структур у державі – місцевих, районних, обласних, національних.

Таким чином, синергетика стає способом не тільки відкриття, а й створення реальності, способом побачити світ по-іншому. Вона дає можливість розглянути старі проблеми в новому світлі, переформулювати питання, переконструювати проблемне поле науки. Синергетику можна розглядати як спосіб оволодіння нелінійною ситуацією. Сьогодні в умовах прискореного й нестабільного розвитку світу синергетика має визначальну роль. Це спроба зрозуміти принципи еволюції економічних систем, розкрити причини економічних криз, нестабільності економічних систем.

Доведення того, що економіка є нерівноважною за своєю природою, наводить дослідник В. Нусратуллін

Згідно з другим законом термодинаміки, процеси, що відбуваються у замкненій системі, завжди тяжіють до рівноважного стану. Однак це також означає, що процеси, які відбуваються у такій системі, тяжіють до затухання і припинення. Оскільки більшість ранніх макроекономічних моделей містять припущення, що економіка – замкнена система, то вищевказані процеси затухання логічно призводять до граничного стану економіки – рівноваги.

Однак реально економіка є системою незамкненою, на неї чинять вплив безліч зовнішніх чинників. "Якби принцип рівноваги виявився б у відповідності з економічною дійсністю, то це не могло б призвести до чогось хорошого для людства, оскільки він передбачає безвихідний шлях розвитку... Другий закон термодинаміки діє лише по відношенню до замкнених систем. першопричиною і доказом того, що економіка – нерівноважна система, полягає у тому, що вона відкрита система. При відкритості економіки ніяка "теплова смерть" їй не загрожує" [6, с. 7].

Особливості нелінійності полягають в наступному [3, с. 10].

1. Нелінійність породжує флуктуації і може посилювати їх.

Прикладом цього в економіці може бути інвестиційний мультиплікатор: незначні збільшення обсягу інвестицій спричиняють значно більше зростання ВВП.

2. Пороговість чутливості: коли нижче порогу все зменшується, стирається, а вище порогу все багатократно збільшується.

Наприклад, еластичність попиту: якщо попит еластичний, то при малих зменшеннях ціни обсяг споживання значно зростає, а при малих збільшеннях ціни – значно зменшується.

3. Нелінійність породжує дискретність шляхів розвитку систем. Це означає, що в даному середовищі можливий не будь-який шлях розвитку, а лише з визначеного обмеженого кола.

4. Нелінійність передбачає несподіваність змін у перебігу процесів у системі. Оскільки економіка є нелінійною системою, тому потрібно обережно спиратися на прогнози, що побудовані на методі екстраполяції, оскільки найменша флуктуація може спричинити досить значне відхилення від побудованого прогнозу.

Особливість нелінійності полягає в тому, що при певній кількості змін у середовищі може не відбутись пе-

реходу до нової якості (як передбачає діалектика): система всеодно тяжіє до певного атрактора. Для того, щоб система потрапила в область дії іншого атрактора, необхідно переступити деяке порогове значення цих змін (прикладом може бути теорія "великого поштовху", розроблена Х. Лейбенштайном, як розв'язання проблеми "замкненого кола злиднів": для того, щоб країна вишла з кризи, необхідно надати одноразові досить великі інвестиції; періодичні невеликі інвестиційні ін'єкції тут є неефективними). Якісна зміна середовища спричиняє появу нових можливостей.

У контексті нелінійності слід розглянути механізм надшвидкого розгортання процесів в середині систем (режими із загостренням). Раніше вважалося, що досить велика кількість процесів (наприклад поширення епідемії, злочинності тощо) розвивається за експоненціальною функцією. Однак останні дослідження показують, що ці процеси є значно динамічнішими [1].

Зростання кількості населення на Землі відбувається у режимі з загостренням. Момент загострення оцінюється 2025 роком. Це також означає, що закон зростання має замінитися новим протягом найближчих десятиліть.

Екологічні, економічні, політичні та соціальні кризи, що зараз відбуваються у світі – це прояви глобальної кризи, яка пов'язана з наближенням моменту загострення. Важливим у цьому контексті є пошук бажаних систем-атракторів.

Отже, з усього вищесказаного варто зробити висновки.

Якщо не обмежуватися загальнофілософським твердженням про те, що економіка – це система, для якої є

характерними самоорганізація і саморозвиток, то необхідно визнати, що поки що фундаментальних економічних досліджень в руслі синергетики небагато. Зважаючи на актуальність, це питання вимагає подальших ґрунтовних наукових розробок.

Таким чином, застосування принципів розвитку складних систем, законів функціонування нелінійних відкритих середовищ, правил побудови на них складних структур, що неперервно еволюціонують, дозволить сформувати новий конструктивний підхід до вирішення глобальних проблем, які постали перед сучасною економічною наукою у зв'язку з розгортанням сучасних суспільно-економічних процесів.

1. Капица С., Курдюмов С., Малинецкий Г. Синергетика и прогнозы будущего // <http://ns.ipf.ras.ru>
2. Князева Е.Н. Сложные системы и нелинейная динамика в природе и обществе // Вопросы философии. – 1998. – №4. – С. 138–143.
3. Князева Е.Н., Курдюмов С.П. Синергетика как новое мировидение: диалог с И. Пригожиным // Вопросы философии. – 1992. – №12. – С. 3–20.
4. Кутырев В.А. Оправдание бытия (явление нигилизма и его критика) // Вопросы философии. – 2000. – № 5. – С. 15–32.
5. Лоскутов А.Ю. Синергетика и нелинейная динамика: Новые подходы к старым проблемам // <http://utc.jinr.ru/>
6. Нусратуллин В. Экономический анализ с позиций теории неравновесия, синергетики и кибернетики // Общество и экономика. – 2004. – №9. – С. 5–28.
7. Пригожин И. Философия нестабильности // Вопросы философии. – 1991. – №6. – С. 46–57.
8. Синергетика: перспективы, проблемы, трудности (материалы круглого стола) // Вопросы философии. – 2006. – №9. – С. 3–33.
9. Суворов В.В. Синергетическая концепция организации // <http://utc.jinr.ru/>
10. Суриков В.В. О термине "синергетика" // <http://utc.jinr.ru/>
11. Тарасевич В.М. Экономическая синергетика: концептуальные аспекты // Экономика и прогнозирование. – 2002. – № 4. С. 56–71.

Надійшла до редколегії 25.03.09

О. Булкот, асист.

РЕГІОНАЛІЗМ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ВЕКТОР ЗАРОДЖЕННЯ ВАЛЮТНОГО ПОЛІЦЕНТРИЗМУ

Розглянуто регіональні тенденції валютної інтеграції, досліджено їх вплив на зміну структури світової валютної системи, надано пропозиції щодо методів регулювання валютних відносин в світі, що склались під впливом зазначених процесів.

The regional tendencies of currency integration are described, the impact of mentioned processes on the changes in the structure of world currency system are analyzed and the propositions connected with regulation of new appeared currency relations in the world are given.

Постановка проблеми. Активізація процесів валютно-фінансової інтеграції в кінці ХХ ст. була обумовлена пошуком механізму, який би дозволив забезпечити стабільність світової валютної системи в умовах відсутності золотого стандарту. В період дії Бреттон-Вудської системи його функції на себе взяв долар США, що створило умови для збереження стабільності курсів та взаємної конвертації валют. В той же час, досвід функціонування Бреттон-Вудської та Ямайської систем свідчить про іманентну нездатність національних грошових одиниць виконувати роль золота як фактора, що забезпечує стабільність світової економіки в довгостроковій перспективі. Це обумовлено тим, що кількість резервних валют, які входять в обіг, з одного боку визначається потребою в засобах міжнародних розрахунків, а з другої – здійснюється по мірі зростання дефіцитів платіжних балансів країн-емітентів. Зростання від'ємного сальдо та невідношення зовнішніх платежів, в свою чергу, призводить до знецінення ключових валют з причини неможливості обмінювати зростаючі вимоги в інші резервні активи. Сучасна світова валютна система (СВС) є асиметричною та створює односторонні вигоди валюті-лідеру.

Світова фінансова криза, дестабілізація СВС поставили перед країнами питання про вибір нової моделі валютно-фінансової архітектури, яка б найповніше мірою відповідала економічним умовам, що склались на сучасному етапі розвитку світових валютних відносин.

Дослідження практики валютної інтеграції на європейському континенті, а також досвіду формування африканських та латиноамериканських регіональних валютних систем призводить до висновку про те, що валютна інтеграція є ефективним інструментом протидії дестабілізуючим впливам з боку СВС в умовах фактичної демонетизації золота та інтенсивних процесів глобалізації фінансових систем, дозволяє забезпечити стабільність валютного курсу та створити умови для формування єдиного економічного простору в межах інтеграційного угруповання.

Таким чином, аналіз особливостей процесів, що відбуваються в сучасній СВС дозволяє виділити дві взаємообумовлені тенденції:

- дестабілізація СВС;
- активізація процесів регіональної валютно-фінансової інтеграції.

Важливість та актуальність дослідження пов'язана з об'єктивною економічною ситуацією, що склалась в світі, в зв'язку з світовою фінансовою кризою та нагальною потребою реформування існуючої світової валютної системи, породженою неспроможністю останньої адекватно реагувати на зовнішні виклики та регулювати валютно-фінансові відносини між країнами в глобальному економічному просторі.

Таким чином, важливим для даного дослідження є виявлення тенденцій створення валютних систем в

© Булкот О., 2009

межах регіональних об'єднань та наслідків впливу даних процесів на формування принципово нової за своєю будовою світової валютної системи, що відображає новітній еволюційний етап її розвитку.

Метою статті є: виявлення тенденцій валютної регіоналізації в світі, дослідження впливу даних процесів на зміну світової валютної системи, її логічної будови, функцій, організаційної та інституціональної інфраструктури, нових принципів функціонування та призначення в сучасному глобалізованому світі.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні в світі діє Ямайська валютна система, що стала результатом підписання Угоди на нараді країн-учасниць МВФ у м. Кінгстоні на Ямаїці в січні 1976 р., та набула чинності 1 квітня 1978 р.

Ямайська угода фактично зафіксувала відносини, що вже склалися у світі, для яких давно було характерним домінуюче становище долара США. Разом з тим, Ямайська угода узаконювала тенденцію до валютного поліцентризму: з одного боку вона підпорядкована централізованим регулюючим діям (МВФ), а з іншого – має досить розвинену мережу автономних (регіональних) валютних структур.

Ямайська СВС не змогла реалізувати в повній мірі закладені в ній принципи, і перш за все, посилити роль спеціальних прав запозичення (СПЗ) та витіснити долар з монопольних позицій у світовій валютній системі. Цьому не змогли завадити ні введення євро, ні події 11 вересня 2001 р., коли відбувся терористичний напад на Світовий торговельний центр у Нью-Йорку, ні, навіть, світова економічна криза 2008-2009 рр., початок якої було покладено власне Сполученими Штатами.

Таким чином, проблеми Ямайської валютної системи породжують об'єктивну необхідність її подальшої реформи. Перш за все йде мова про пошуки шляхів стабілізації валютних курсів, посилення координації валютно-економічної політики провідних країн. Валютна солідарність диктується їх бажанням удосконалити світовий валютний механізм, який є одним з джерел нестабільності світової і національних економік.

Про необхідність створення принципово нової валютної системи, здатної регулювати новітні валютні відносини, що складаються між країнами світу почали говорити такі сучасні економісти як Дж. Сорос, Ф. Бергстен, В. Ханкель, М. Лібіг, Л. Ларуш, С. Глазьев та ін., але з розгортанням світової кризи, почали все активніше вести мову не просто про реорганізацію існуючої системи регулювання валютних відносин, а про її принципово нову побудову, тобто про перехід до нового еволюційного етапу розвитку світової валютної системи, яка б була здатна виступити не тільки адекватним регулятором, але і надійним забезпеченням валютних відносин між країнами світу. В зв'язку з цим, протягом 2008 р. було проведено ряд міжнародних форумів, конференцій, нарад, покликаних створити економічне та нормативне підґрунтя функціонування нової системи. Проте, на жаль, жодних результатів на даний час досягнуто не було.

Для виявлення об'єктивних передумов створення нової валютної системи, детальніше дослідимо регіональні тенденції, що склалися в сучасному світі.

В сучасній світовій економіці існує декілька потужних регіональних угруповань, що знаходяться на стадії створення валютного союзу, які ефективно функціонують та мають на меті запровадження єдиної валюти. Найбільш розвинутими можна назвати: Латиноамериканський валютний союз, Західноафриканський економічний і валютний союз, Азійський валютний союз (створений на базі АСЕАН) та Європейський валютний союз.

Щоб протистояти гегемонії долара у світовій валютній системі, в березні 1979р. зі спільної ініціативи Франції та Німеччини було створено міжнародну (регіональну) валютну систему – Європейську валютну систему (ЄВС), яка має риси регіональної валютної системи та являє собою сукупність економічних відносин, пов'язаних з функціонуванням єдиної валюти в межах європейського економічного інтеграційного угруповання, є важливою складовою світової валютної системи та одним із полюсів поліцентричної валютної системи [1].

Метою створення ЄВС було досягнення валютної стабільності та створення єдиної валюти, вирівнювання основних економічних показників та уніфікація економічної політики, розроблення та впровадження засобів колективного регулювання валютної сфери, стабілізація економічного становища країн-членів ЄВС. У векторі зовнішньої політики – це створення західноєвропейського валютного полюсу у поліцентричній валютній системі.

Введення євро в безготівковий обіг 1 січня 1999 року ознаменувало завершальний етап створення валютного союзу в межах ЄС. Створено єдиний економічний простір зі своїм центральним банком, який проводить єдину валютно-фінансову політику, та з власною єдиною валютою – євро.

Враховуючи економічний потенціал Єврозони, а також перспективи розвитку європейського фондового ринку, євро має реальні шанси створити альтернативу долару, що посилює конкуренцію між цими валютами і призводить до принципових змін в міжнародній валютно-фінансовій системі.

Запровадження євро суттєво змінило сучасну систему міжнародних валютно-кредитних та розрахункових відносин, адже ця нова грошова одиниця разом з долларом та єною становить відтепер третю підвалину системи міжнародних грошей, а валютні курси між цими трьома острівцями стабільності будуть відображати найважливіші співвідношення валют у світовій економіці.

Незважаючи на деструктивні тенденції, викликані світовою валютно-фінансовою кризою та загальний спад світової економіки, азійський регіон є таким, що найбільш динамічно та швидкими темпами розвивається, значно впливаючи на розвиток світового господарства в цілому та на перерозподіл сил в економічному світі зокрема.

В Азії спостерігається стійка тенденція до формування регіонального економічного центру – інтеграційного блоку, здатного через десятиліття стати потужним осередком економічної могутності. Такий блок базується на основі інтеграційного угруповання Асоціації Країн Південно-східної Азії (АСЕАН).

Враховуючи досвід європейської інтеграції, процеси, що відбуваються в Азії, дають всі підстави говорити про можливість введення єдиною валюти для зазначеного регіону. Першими результатами подібних подій стали заяви про створення Азійської валютної одиниці – АКЮ (Asian Currency Unit) по аналогії до ЕКЮ. Ініціатором створення такого союзу виступає Японія та Азійський Банк Розвитку, який власне і розробляє концептуальну основу для здійснення інтеграції. Передбачається, що в проєкті братимуть участь 13 країн: Японія, Китай, Південна Корея, а також 10 країн-членів АСЕАН. У перспективі передбачається приєднання до них Гонконгу і Тайваню [2].

Першим етапом стане фіксація єдиної валютної одиниці АКЮ (ACU) за зразком європейської ЕКЮ. АКЮ стане свого роду "валютною корзиною", що пропорційно відображає валовий національний продукт (ВНП) і об'єми зовнішньої торгівлі країн-учасниць. За європейським зразком передбачається виробити способи прив'яз-

ки національних валют до АКЮ і зобов'язати країн-учасниць до проведення загальної економічної політики з метою скорочення валютного розриву. Одночасно країни АСЕАН вирішили заснувати власний валютний фонд за зразком МВФ [3, 4].

Японія за останні роки наростила сильний економічний потенціал, що визначає укріплення її позицій в міжнародних валютних відносинах. Цьому сприяли наступні події: збільшення валютних резервів, розвиток мережі банків за кордоном, перетворення Токіо в світовий фінансовий центр, зміцнення єни, інтернаціоналізація її використання, особливо в Азії. Не зважаючи на те, що вплив Японії в валютній сфері значно слабший за її позиції в світовій економіці, країна перетворилась на найбільшого промислово розвинутого торгівельного партнера, важливе джерело прямих інвестицій, а також в найціннішого постачальника новітніх технологій для всіх народних господарств регіону.

Протягом останніх шести років до Японії приєднався і Китай як друга за величиною та могутністю економіка регіону. КНР, ВВП якої зріс в чотири рази з часів започаткування економічних реформ в 1978 р., продовжує нарощувати свій потенціал. Щорічні темпи зростання китайської економіки коливаються в межах 8,5–10%, причому, існує думка, що реальні темпи приросту набагато вищі [2, 5].

Згідно ряду прогнозів, до 2040–2050 рр. на долю Китаю буде припадати 14–16% світового ВВП. Наявність таких перспектив виступає свого роду мультиплікатором теперішньої економічної, політичної та воєнної могутності, додатково збільшуючи вагу Китаю на міжнародній арені. Стрімкий прорив здійснює також Індія. За останні 10 років її економіка зростала в середньому на 8% в рік, причому це зростання забезпечується переважно за рахунок внутрішніх, а не іноземних інвестицій, та вважається більш стабільним, ніж в Китаї. Індія перетворюється в один з провідних рушіїв світового технологічного прогресу, а через 20–30 років, згідно прогнозів експертів, вона має стати третьою світовою державою після США та Китаю [2, 5].

Нестабільність ЄС обумовлює активізацію валютно-фінансової інтеграції в СНД. В свою чергу, обіг російського рубля на пострадянському просторі створює передумови для його подальшого використання в якості регіональної валюти. Стабільний обіг російського рубля в більшості країн Співдружності при одночасному прагненні держав СНД до збереження національних валютних систем обумовлює специфіку можливості формування валютного союзу на пострадянському просторі [6].

Очевидно, що проаналізовані вище процеси можуть привести до різких структурних змін в розвитку світової валютної системи, та, безпосередньо, до її кризи.

1 січня 2008 р. шість країн-членів Ради співробітництва арабських країн Перської затоки (GCC) оголосили про створення власного спільного ринку. До складу GCC входить шість монархій, економіки яких опираються на добуток та продаж нафти: Бахрейн, Катар, Кувейт, Об'єднані Арабські Емірати, Оман, Саудівська Аравія.

В грудні 2007 р. на самміті лідерів GCC було оголошено про створення єдиної регіональної (міжнародної) валюти, яка носить назву "динар затоки". Перехід на єдину валюту країнами GCC передбачається здійснити до 2010 р. Технічно фіксація "динару затоки" буде визначатись по "кошику валют" та відбуватись по аналогічній схемі до ЕКЮ. Також, було зафіксовано умови для створення валютного союзу – визначені показники дефіциту держбюджету, державного боргу, рівня інфляції, золотовалютних резервів та облікові ставки для кожної країни [7].

Валюти всіх країн-членів GCC прив'язані до долара США, що призводить до суттєвих фінансових втрат в зв'язку із послабленням позицій долара на світовому ринку. Звідси випливає, що перехід зазначених країн на єдину валюту – це один із кроків, спрямований на витіснення долара на периферію світової валютно-фінансової системи, а якщо бути точнішими, то іще один крок, спрямований на подальше послаблення позицій долара в якості міжнародної валюти. Отже, спільна валюта країн Перської затоки – це іще один із векторів руху світу до мультивалютного майбутнього.

Країни африканського континенту також активно спрямовують свої зусилля на створення регіонального валютного союзу, а отже і власної валютної системи, в основі якої лежить функціонування єдиної регіональної валюти. В 1994 р. було створено Західноафриканський економічний і валютний союз (UEMOA), в межах якого введено в обіг єдину валюту – франк КФА (від *Communaute Financiere Africaine* – африканський фінансовий союз). На основі так званої "зони франка" сформувалось два валютних союзи – Валютний союз Центральної Африки та Західно африканський валютний союз, кожен з яких в даний час є головним грошово-кредитним інститутом відповідного регіону. Обидва валютні угруповання використовують франк КФА в якості регіональної валюти, грошові знаки, які обертаються в межах даних союзів, мають однакове співвідношення з французьким франком та іншими валютами [8, 9].

В грудні 2004 р. на самміті країн Латинської Америки керівники дванадцяти країн підписали угоду про створення економічного та політичного союзу (Південно-американська Співдружність Націй) аналогічного Євро-союзу, кінцевою метою якого є створення та функціонування єдиного парламенту, суду, центрального банку, єдиної валюти. Новий союз створюється на базі двох торговельних блоків в Південній Америці – МЕРКОСУР (Бразилія, Аргентина, Уругвай, Парагвай, Чилі) та Андська група (Болівія, Колумбія, Еквадор, Перу, Венесуела). Наприкінці 2007 р. в регіоні було створено власний аналог МВФ – *Banco del Sur*, а в травні 2008 р. була підписана угода про створення Південноамериканського блоку *Unasur*, основною ціллю функціонування якого є введення єдиної валюти, аналогічної євро [10, 11].

Проаналізовані нами процеси, дають підстави говорити про появу новітніх тенденцій формування поліцентричної біполярної світової валютної системи, а отже, і до принципово нового етапу її розвитку. Існуюча світова валютна система не відповідає сучасним вимогам, оскільки вона не передбачає одночасного існування (а, отже, і юридичного закріплення) декількох міжнародних валют, що, в свою чергу, спричиняє зміну підходів до визначення поняття світових грошей. Хоча, в угоді про створення Ямайської валютної системи і були закладені принципи поліцентричної валютної системи, але відсутні рекомендації стосовно принципів та методів її регулювання та функціонування, а також визначення курсів валют на основі, наприклад, світового валютного кошика, куди могли б увійти єдині розрахункові регіональні валюти.

Висновки та пропозиції. Глобалізаційні процеси, які інтенсивно розвиваються в умовах відсутності золотого стандарту посилюють нестабільність ЄС, ускладнюють форми взаємодії держав в валютній сфері та визначають багатоаспектність моделей формування валютних союзів. Застосування європейського досвіду валютно-фінансової інтеграції доцільно в умовах розвинутих економік країн-учасниць, в той же час, африканська та латиноамериканська моделі можуть використовуватись при формуванні валютного союзу країнами з економіками що розвиваються та перехідними еконо-

міками, що дозволить їм забезпечити взаємну конвертацію національних валют, активізувати торгово-економічні відносини.

Отже, робимо висновок, що сучасні тенденції розвитку СВС полягають в тому, що активізація процесів валютно-фінансової інтеграції призводить з одного боку, до посилення нестабільності СВС, а з іншого сприяє активності, валютній незалежності та економічному зростанню регіону та його валюти. Ці тенденції визначають напрям трансформації СВС в бік її розділу на сфери впливу ключових валют, що дозволить, по-перше, стабілізувати національні економіки, а по-друге, створити умови для економічного зростання в інтеграційних угрупованнях.

Сучасна СВС базується виключно на довірі до долара, яка в зв'язку з світовою кризою значно похитнулася. Послаблення позицій долара на світових ринках призвело до виникнення багатьох ознак можливого переходу СВС до мультивалютного формату. З проаналізованого вище, можемо зробити висновок, що мультивалютна система, з часом, може розвинути на базі регіональних валют з частковим витісненням долара.

Звичайно, теоретично, нинішня валютно-фінансова система може існувати досить тривалий час. США, ЄС та Японія можуть взаємно конвертувати курси своїх національних валют для підтримки її в рівноважному стані. Але це можливо лише до тих пір, поки ці країни зберігають домінуюче становище в світовому торгово-економічному обміні. Суттєвою проблемою тут є випереджаючі темпи росту країн, що розвиваються, а також відновлення постсоціалістичних економік.

Нова поліполярна СВС, яка виникає, ліквідує роль долара як резервної міжнародної валюти. Існуючу нині валютну систему на базі долара може замінити інша, яка буде складатись із декількох валютних зон зі своїми валютами та емісійними центрами. Провідну роль в кожній валютній зоні може відігравати так звана головна "зональна" валюта, яка буде виконувати ті функції, які на сучасному етапі відіграє долар. Між собою зональні валюти можуть взаємодіяти через прив'язку до золота (саме в цьому, можливо передбачається теоретичне повернення до Бреттон-Вудської системи, про що йшлося на міжнародній конференції країн G-5 17 жовтня 2008 р., яка відбулась в Парижі). В новій СВС роль долара та фіксовані обмінні курси що існували при Бреттон-Вудській системі можуть бути замінені новою системою фіксованих обмінних курсів, заснованій на регіональних або інших "кошиках валют".

Важливим, на нашу думку, є вирішення питання про єдину міру вартості, в ролі якої сьогодні виступає долар США, оскільки на даний час об'єктивно ніяка інша валюта світу не здатна зайняти його місце. При наявності великої кількості резервних валют, буде необхідним існування деякого "світового якоря" – еталону, а оскільки валют багато, а золото – одне, то роль золота як світового еквівалента знову може зрости. Також, цікавою є теза про забезпечення світової резервної валюти енергоносіями, тобто по-суті, створення енерговалюти [7]. В нинішній системі світових валют не існує єдиної абсолютної їх шкали, а є лише співвідношення між ними, яке постійно змінюється (варіюється), в той час, як енергоносії на сьогодні виступають унікальним товаром-інваріантом. Але, звичайно, мову можна вести, дійсно тільки про можливе енергетичне забезпечення валюти, а не про випуск та обіг енерговалюти як такої.

Також, на сучасному етапі необхідно шукати нові міжнародні фінансові інститути або модифікувати існуючі, з тим щоб вони могли адекватно реагувати на сучасний поліполярний світ, в якому домінує не одна валюта – долар, а декілька сильних. Відповідати на дані виклики існуючі фінансові інститути повною мірою не здатні.

Однією із ключових ідей може бути реформа та реорганізація МВФ, шляхом розширення його повноважень, посилення його контрольних та регулятивних функцій в СВС, а також, створення похідних (допоміжних) інститутів вежах МВФ з метою боротьби з кризовими проявами світової економіки, та ефективного узгодження змін процентних ставок в країнах їх світу. Тобто, по-суті, створити систему, яка була б здатною заздалегідь оповіщати про проблеми та кризові прояви в економіці.

Альтернативою, також, може стати надання мандату на попередження та управління фінансовими шоками Банку Міжнародних Розрахунків.

Ще одним кроком на шляху реформації інституціональної інфраструктури СВС може стати створення так званої Міжнародної наглядової ради, до якої б увійшли найбільші світові банки, при чому, дана інституція повинна бути абсолютно незалежною та об'єктивною від інших [12].

На нашу думку, також, доцільним в реформі СВС було б розглянути ідею, висунуту Дж. М. Кейнсом, стосовно створення світового центрального банку. Для цього частина валютних резервів країн-учасниць повинна бути розміщена в світовому ЦБ, який міг би їх використовувати для регулювання світової пропозиції грошей шляхом купівлі-продажу державних казначейських векселів на відкритому ринку. Крім того, світовий ЦБ міг би емітувати світову валюту, а також, надавати кредити країнам-учасницям, в яких існують труднощі із зовнішніми платежами [13].

Також, в якості регуляторного механізму, може бути впровадження податку Тобіна. Даний податок було розроблено Дж. Тобіном, який запропонував знімати певний відсоток з усіх валютних операцій, що проводяться в межах світової економіки. За розрахунками ООН, щорічний обсяг надходжень від податку Тобіна у розмірі 0,25% склав би декілька сотень мільярдів доларів, що створило б передумови до створення світового стабілізаційного фонду, що, в свою чергу, дозволило б здійснювати підтримку країн в періоди світових криз та частково вирішити проблеми бідності в світі [14].

Окреслені вище ініціативи, при умові можливості їх ефективного поєднання, можуть послужити в якості будівельних блоків нової валютно-фінансової системи.

1. Шнирков О.І., Кузнєцов О.В., Кульпінський С.В. Європейський валютний союз: Навчальний посібник. – К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2001. – 198 с. 2. Цитати: Н. Schmiegelow. How "Asian" will be in the 21st Century?// Asien, July 2006, спецвыпуск "Reflections on the 21st Century", p. 59.] 3. А. Баландин "Валютный аспект интеграции в АТР" интернет-ресурс <http://www.spekulant.ru> 4. "Европейский урок для Азии" интернет-ресурс <http://president.org.ua/news/news-128968/> 5. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 735 с. 6. Слипенченко М.Н. Влияние изменений в мировой валютной системе на направления реализации процессов валютно-финансовой интеграции в СНГ / Искренко Э.В., Слипенченко М.Н. // Известия ВолГУ. Серия "Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)". Межвузовский сборник научных статей. – Вып. 4 / ВолГУ. – Волгоград, 2006. 7. О. Маслов "Диняр залива", золото, энерговалюта и вектора в мультивалютное будущее после Первой глобальной Великой депрессии. интернет-ресурс <http://www.polit.nnov.ru/2008/01/15/multigconsens/> 8. Довідкова інформація інтернет-ресурс <http://ru.wikipedia.org/> 9. Е. Злобина "В Европе евро, а в Африке... афро?" интернет-ресурс <http://www.dengi-info.com/archive/article.php?aid=634> 10. "Латиноамериканский союз" обзор статей на интернет-ресурсе газеты Частный корреспондент <http://www.chaskor.ru/n.php?id=1654> 11. "Латиноамериканский рецепт валютного регулирования" интернет-ресурс <http://www.real-voice.info/modules/myarticles/article.php?storyid=160> 12. Доверьтесь Бреттон-Вуду, Е. Снежко, Д. Рябова, Инвестгазета 20-26.10.2008, №41, Экономика. 13. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч. II. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование. Учебное пособие для вузов. – М.: Междунар. отношения, 1999. – 488 с. 14. Офіційний веб-сайт Організації Об'єднаних Націй <http://www.un.org>

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЗОЛOTOВАЛЮТНИМИ РЕЗЕРВАМИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ

У статті досліджуються світові тенденції зміни ролі і значення золотовалютних резервів Центральних банків. Розглядаються питання, пов'язані з необхідністю реструктуризації політики управління золотовалютними резервами НБУ.

In article world tendencies of change of a role and value of gold and exchange currency reserves of the Central banks are investigated. Questions the improvements of a policy of management connected with necessity by gold and exchange currency reserves NBU are considered.

В умовах обмеженості пропозиції надходження іноземної валюти внаслідок скорочення експорту та можливості зовнішніх запозичень, що створює передумови для виникнення структурного дефіциту іноземної валюти на ринку, все більшої актуальності набувають питання раціонального використання Національним банком України золотовалютних резервів держави, з метою забезпечення стабільності національної грошової одиниці – гривні.

На сьогодні золотовалютні резерви першочергово виконують резервну функцію, поряд з цим перспективними напрямками мають стати визначення принципів та механізмів їх ефективного управління.

Управління золотовалютними резервами є достатньо новою сферою діяльності НБУ, це пов'язано з двома основними факторами: по-перше, в історичному аспекті після розпаду Радянського союзу практично всі золотовалютні резерви залишилися у Росії, тому фактично політику щодо управління ними НБУ розробляв з самого початку; по-друге, протягом тривалого періоду економічна ситуація в країні не сприяла зростанню золотовалютних резервів. Однак, починаючи з 2000 року і до теперішнього часу золотовалютні резерви зросли у 31 разів, що було зумовлено сприятливою зовнішньою кон'юктурою для вітчизняних товаровиробників. По-третє, управління золотовалютними резервами є важливим джерелом доходів для центральних банків, що в свою чергу дає можливість безінфляційного фінансування дефіциту державного бюджету в результаті перерахування центральним банком перевищення доходів над витратами.

Все це спричиняє потребу дослідження ефективності використання накопичених резервів не тільки з метою забезпечення підтримання курсу гривні, але й зростання їх обсягів і раціонального управління ними у майбутньому.

Вперше питання пов'язані з необхідністю управлінням золотовалютними резервами були порушені ще в 50-х роках 20 століття, такими зарубіжними вченими як: Алібер Р., Бен-Бассат А., Блекмен К., Кларка Р., Дулі М. та інші. Щодо вітчизняних вчених то серед авторів, що висвітлювали дану проблематику в останні роки можна виділити таких як: Гальчинського А.С., Задорожного Г.В., Мороза А.М., Савлука М.І., Стельмаха В.С. та ін. Незважаючи на розширення наукових досліджень щодо даної проблематики, необхідно зазначити, що зміна економічних умов вимагає перегляду застарілих підхо-

дів і вдосконалення методик управління золотовалютними резервами. Використання золотовалютних резервів є необхідним не тільки для стабілізації курсу національної валюти, але й для зростання економіки в цілому.

Метою даної статті є дослідження сучасних тенденцій зміни підходів до управління золотовалютними резервами та перспектив створення ефективної системи їх всебічного використання, не лише з метою забезпечення грошово-кредитної політики, але й для отримання додаткового доходу.

Економічна криза продемонструвала те, що національна фінансова система не була готова до нових викликів, які проявлялись у прискоренні інфляційних процесів наприкінці року, скороченні пропозиції іноземної валюти, уповільненні темпів зростання депозитів і, як наслідок, виникненні проблем із ліквідністю банків.

В умовах фінансової глобалізації гарантією стабільності для країн, що розвиваються в період світових фінансових криз є адекватність накопичених золотовалютних резервів масштабам національної економіки та зовнішньої заборгованості, а також ступеня залучення країни в процеси міжнародного руху капіталу. Однією з основних тенденцій останніх років є суттєве зростання обсягів золотовалютних резервів країн, що розвиваються. На сьогодні більше 70% світових валютних резервів припадає на центральні банки 10 країн (6 з яких, країни що розвиваються). У трійці лідерів залишаються Китай, Японія та Росія. Серед інших тенденцій необхідно відмітити і докорінну перебудову світової валютної системи, що була викликана посиленням довгострокової тенденції до валютного поліцентризму [3, с. 27].

Перехід до біполярної валютної системи з поступовим зростанням впливу євро і посиленням фундаментальних факторів девальвації долара США, зростанням структурних дисбалансів (надзвичайно високе значення дефіциту державного бюджету негативного сальдо платіжного балансу, нестабільність фінансового ринку), а також рецесія в економіці США, обумовлює послаблення позицій долара США в якості основної резервної валюти, що найбільш прозоро відображається у зміні структури резервних активів країн що розвиваються. Макроекономічні дисбаланси і зменшення темпів зростання економіки США у порівнянні з стабілізацією економічного розвитку європейських країн обумовлюють посилення позицій євро у світі, як резервної валюти, поряд із скороченням долі долара США (таблиця 1).

Таблиця 1. Міжнародні накопичення в іноземних валютах у період з 2000-2008 рр., (%)

Валюта	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008*
Долл. США	70,5	70,7	66,5	65,8	65,9	66,4	65,7	63,9	62,7
Євро	18,8	19,8	24,2	25,3	24,9	24,3	25,2	26,5	27,0
Англійський фунт стерлінгів	2,8	2,7	2,9	2,6	3,3	3,6	4,2	4,7	4,7
Японська єна	6,3	5,2	4,5	4,1	3,9	3,7	3,2	2,9	3,3
Швейцарський франк	0,3	0,3	0,4	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2
Інші	1,4	1,2	1,4	1,9	1,8	1,9	1,5	1,8	2,2

* Данні за 1 півріччя 2008 р.

Джерело. Складено за даними МВФ (Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves) та Європейського центрального банку (The Accumulation of Foreign Reserves).

Концентрація значних обсягів валютних резервів на балансах центральних банків перетворила державні органи влади у крупних гравців на світовому фінансовому ринку, які здатні суттєво впливати на його стан та динаміку. На сьогодні значні обсяги фондів, що обертуються на традиційних ринках резервних активів консолідовані невеликою кількістю великих інвесторів у вигляді державних органів грошово-кредитного регулювання, що є додатковим дестабілізуючим фактором.

У відповідності до підходів розроблених МВФ, пріоритетними функціями золотовалютних резервів є коригування платіжного балансу і підтримання стійкості курсу національної валюти в періоди нестабільності на світових фінансових ринках. Для цього необхідним є підтримання принципів максимальної ліквідності і збереження, у відповідності до яких резерви мають розміщуватись в фінансові інструменти з низьким рівнем кредитного ризику, обертатись на ефективних ринках, характеристиками яких є ліквідність та глибина. Що стосується доходності золотовалютних резервів, як додаткового джерела, яке дозволяє компенсувати витрати, пов'язанні з іншими аспектами грошово-кредитної політики всередині держави, МВФ розглядає даний аспект як другорядний по відношенню до принципів збереження та ліквідності [1, с. 36].

Однак, сучасні тенденції характеризуються новими підходами до принципів використання золотовалютних резервів. Зокрема, розширення диверсифікації міжнародних резервів супроводжується певним зниженням рівня ліквідності і надійності вкладень у цілях зростання їх доходності.

В цілому ефективність управління золотовалютними резервами можна розглядати з двох сторін. З однієї сторони – ефективне управління золотовалютними резервами створює умови для ефективної реалізації грошово-кредитної політики через забезпечення іноземною валютою з метою здійснення валютних інтервен-

цій. З іншого боку, світовий досвід свідчить про необхідність використання золотовалютних резервів з метою отримання додаткового доходу. Що стосується другого аспекту то треба зазначити, що НБУ протягом тривалого часу практично не проводив діяльність щодо управління золотовалютними резервами, обґрунтовуючи це тим, що отримання прибутку не є метою діяльності центрального банку. Такий підхід спричинив до практично повної відсутності механізму ефективного управління золотовалютними резервами, що сприяло існуванню протягом тривалого часу неефективної політики у даній сфері. Однак на сьогодні ситуація змінилась, так за офіційними звітами НБУ, біля 70% загальних доходів складають операції з управління золотовалютними резервами. Поряд з цим, необхідним є зміна підходів до диверсифікації джерел вкладення, створити більш гнучку систему управління золотовалютними резервами.

Накопичення золотовалютних резервів є необхідною умовою забезпечення реалізації державною економічної політики. Крім того, методи і інструменти розміщення резервів мають бути спрямовані на досягнення встановлених цілей діяльності НБУ, у тому числі і головної функції НБУ – підтримання курсу офіційної грошової одиниці.

Останні роки для економіки України характеризувались припливом іноземної валюти, що було обумовлено сприятливою кон'юктурою світових ринків основних експортерів товарів (хімічної та металургійної промисловості). Проте, починаючи з вересня 2008 року, ситуація кардинально змінилась. Світова фінансова криза призвела до зниження попиту на продукцію основних експортоорієнтованих галузей, що значно вплинуло на зростання попиту на іноземні валюти, а отже і на стабільність курсу гривні. Наслідком дій НБУ по утриманню курсу гривні щодо основних резервних валют – долара та євро, стало значне скорочення у 2008 році обсягів золотовалютних резервів (рис. 1).

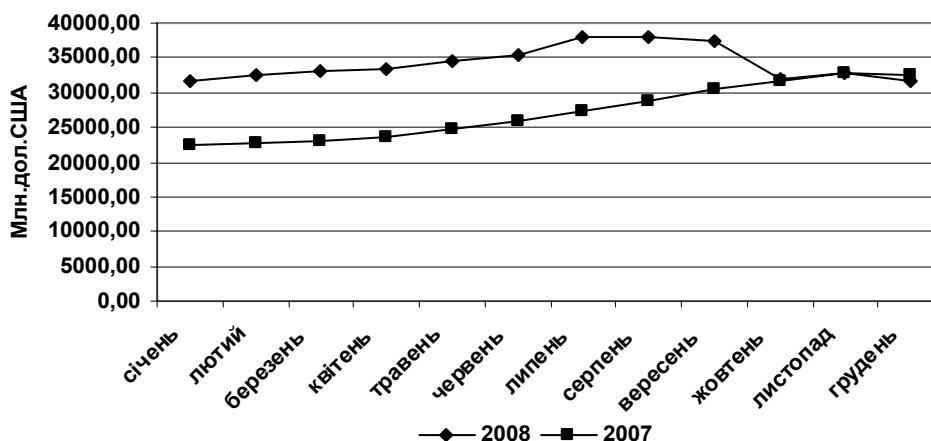


Рис. 1. Обсяг міжнародних резервів НБУ (на кінець періоду, млн. дол. США)

Як видно з наведеного рисунка, рівень золотовалютних резервів НБУ на кінець 2008 року був практично ідентичним з обсягами минулого року, при цьому треба зазначити що, курс гривні залишається нестабільним. Тому на сьогодні більш актуальними є заходи щодо трансформації резервної політики НБУ в цілях забезпечення не тільки стабільності функціонування національної валюти, але й фінансової системи в цілому [4].

Задачі управління золотовалютними резервами, включно зі структурою за видами валют, строковістю, доходністю інструментів розміщення коштів, мінімальні та максимальні обсяги резервів необхідно визначати з

урахуванням цілей і обмежень грошово-кредитної політики, а також законодавчо встановлених цілей діяльності НБУ. Зокрема, при наявності активного сальдо платіжного балансу, наслідком якого є приплив іноземної валюти, треба враховувати, що існують ризики зростання інфляції. Це пов'язано з тим, що зростання валютних резервів здійснюється шляхом випуску в обіг додаткового обсягу національної валюти, за яку купується іноземна валюта. У цьому випадку необхідним є використання непрямих інструментів грошово-кредитної політики, які мають бути спрямовані на нівелювання ефекту на грошовому ринку. Але, у цьому контексті на-

явними є диспропорції щодо ефективності застосування відповідних інструментів. Так протягом тривалого періоду часу переважна більшість випущених у обсяг грошей здійснювалась через валютні інтервенції.

Основною метою управління золотовалютними резервами, з інституціональної точки зору, є досягнення оптимального співвідношення показників ліквідності та доходності. Така мета є досить складною для досягнення будь-яким фінансовим інститутом, а особливо НБУ. Так, у відповідності до Закону України "Про Національний банк України", одержання прибутку не є основною метою його діяльності, а тому можливі втрати від вкладення у високоризикові активи не можуть бути виправданими. Але поруч з цим, треба зазначити, що НБУ не відповідає за втрати унаслідок курсових різниць при девальвації валюти, в які розміщена основна частина резервів (в Україні в доларах США). Однак, фактично НБУ отримує прибуток від власної діяльності, що відображається у його звітах та у сумах перерахувань до державного бюджету. Тому досить актуальним питанням є підвищення ефективності управління золотовалютними резервами саме з метою одержання додаткового доходу. Такі дії можуть стати додатковим джерелом наповнення доходної частини державного бюджету, що є особливо актуальним у контексті посилення впливу світової фінансової кризи.

НБУ ставить задачу забезпечення доходності активів, але оцінити ефективність управління золотовалют-

ними резервами на сьогодні досить складно. Це пов'язано з відсутністю офіційної інформації про структуру портфеля активів та валют, і частки вкладень у ті чи інші активи золотовалютних резервів. Крім того, не наводяться обґрунтування вибору країн-емітентів відповідних фінансових інструментів. Серед офіційної інформації наведеної у Бюлетні НБУ можна знайти лише дані по співвідношенню обсягів іноземних валют до золота та інших складових золотовалютних резервів [2]. Так само складно визначити доходність вкладень резервів у цінні папери зарубіжних емітентів.

Глобалізаційні процеси на світових фінансових ринках призвели до появи великих ризиків, пов'язаних із взаємопроникненням фінансових капіталів, що призводить до посилення впливу світової фінансової кризи на національні економіки. Основним елементом, здатним захистити національні економіки від зовнішнього впливу є золотовалютні резерви. Однак, крім функцій загальнодержавного резерву при проведенні грошово-кредитної політики, ефективне управління золотовалютними резервами здатне приносити значні прибутки, на що і вказують сучасні тенденції розвитку цієї сфери.

1. Авдокушин Е., Иванова Е. Выбор параметров паритетного курса и золотовалютных резервов. – Вопросы экономики, 2004, №11. – С. 31-36.
2. Бюлетень НБУ. – 2008. – №12. 3. Лиханов А.И. Золотовалютные резервы и экономический рост // Проблемы экономики, 2007, №5. – С. 25-28.
4. www.bank.gov.ua – Офіційний сайт Національного банку України.

Надійшла до редколегії 18.03.09

О. Піонковська, асп.

СТРУКТУРНИЙ АНАЛІЗ ТРАНЗИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті подано аналіз транспортного потенціалу країни, визначено структуру транспортно-транзитної системи та розглянуто позитивні та негативні сторони кожної складової транспортної системи.

In article the analysis of transport potential of the country is given, the structure of transport-transit system is determined and the positive and negative sides of each compound transport system are considered.

На сьогоднішній день, питання пов'язані з транспортно-логістичними системами є досить актуальними так, як транспорт є однією з найважливіших галузей національної економіки, від функціонування якої залежать усі сфери суспільного виробництва і соціальний клімат у державі. Стан і розвиток транспортної системи мають для України виняткове значення. Поряд з енергетикою, зв'язком, освітою і охороною здоров'я та іншими інфраструктурними галузями транспорт забезпечує умови життєдіяльності суспільства, будучи важливим інструментом досягнення соціальних, економічних, зовнішньополітичних і інших цілей.

Транспортна система України історично являється базовою інфраструктурою економічної системи держави. Цим визначається її загальноекономічне, соціальне, культурне та політичне значення. Транспорт виконує загальнодержавні та інші функції, активно впливає на процеси розвитку матеріального виробництва, на всю

сферу обороту товарної продукції та її вартість. Природа та особливості транспортна визначають його унікальність, але поки що не в повній мірі використані можливості до інтеграції та координації, як на внутрішньому так і на міжнародних ринках транспортних послуг.

Інфраструктура транспорту в Україні має позитивні сторони. Домінуючий в Україні рівнинний характер місцевості полегшує умови транспортування [6]. В Україні існують всі види сучасного транспорту. З огляду на особливості географічного положення України, на систему зовнішньоекономічних зв'язків основу транспортно-транзитної системи країни складають розгалужені залізнична та трубопровідна мережі, автомобільні та залізничні маршрути, а також потенціальні та наявні можливості надавати транзитні послуги морським транспортом. Певну роль у реалізації транзитного потенціалу відіграють також повітряний і річковий флот (рис. 1.).



Рис. 1. Структура транзитно-транспортної системи

По території країни проходять два магістральних газопроводи та два нафтопроводи (загальна протяжність яких більше ніж 30000 км). В Україні існує 19 портів на Чорному морі, включаючи Одесу, Миколаїв, Маріуполь та ін. На 1 тис. км квадратних території припадає 37 км

залізничних колій, понад 270 км автомобільних шляхів. Більшу частину вантажів в Україні перевозить автомобільний транспорт (60% всіх перевезень), потім залізничний (12%). Всі ці дані свідчать про високий потенціал України на ринку транспортних перевезень (Рис. 2) [7].

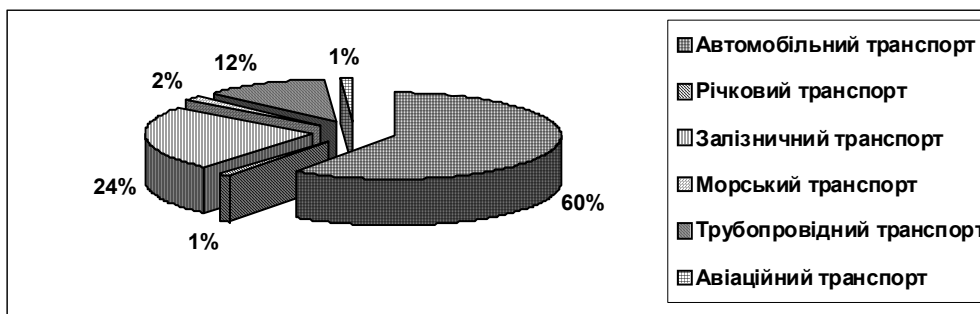


Рис 2. Питома вага окремих видів транспорту у загальному обсязі транспортних перевезень у 2007 році (%)

Особливість сучасного етапу розвитку транспортної галузі визначається рядом факторів [2]:

- реформуванням та створенням реального ринкового середовища на ринку транспортних послуг;
- зростаючим старінням (зносом) основних виробничих фондів;
- відсутністю в мінімально-необхідній мірі державної підтримки за рахунок бюджетного фінансування підприємств, як того вимагає чинне законодавство та реальний стан справ;
- послідовною трансформацією транспортної системи України до Європейської та Світової транспортних систем та становленням України як транзитної держави.

Україна має реальні перспективи щодо посилення ролі транспортних послуг, через те, що Україна набуває все більше ознак транзитної держави. Цьому сприяють об'єктивні фактори – геополітичне становище нашої країни і наявність в ній потужного транспортного комплексу. Істотне значення для розвитку транзиту має прийнятий у жовтні 1999 р. Закон України "Про транзит вантажів", який окреслює принципи організації та здійснення транзиту вантажів авіаційним, автомобільним, залізничним, морським і річковим транспортом через територію України, а також створює необхідне правове поле у сфері транзиту, сприяючи посиленню ролі нашої держави як транзитної.

Завдяки своєму географічному положенню Україна впродовж цілого тисячоліття слугує містком між Європою і Азією, між Північчю та Півднем. Крім того, вона вкрита густою сіткою транспортних шляхів і має розвинутий сучасний рухомий склад усіх видів транспорту.

Проте перспективи інтеграції нашої країни у світове господарство і посилення транзитних функцій в державі вимагають високої якості, регулярності та надійності транспортних зв'язків, збереження вантажів і безпеки перевезень пасажирів, зростання швидкості та зменшення вартості доставки, тобто високого рівня функціонування українського транспортного комплексу, який за обсягами і тоннажем пасажирських і вантажних перевезень і оформленням транзитних вантажів, а також за наявністю великих магістральних газо- і нафтопроводів, міжнародних енергосистем є одним з провідних у Європі.

З інтеграцією України у світове господарство, з розвитком торговельно-економічних зв'язків з іншими країнами значно зростає надходження платежів за перевезення вантажів різними видами транспорту, за обслуговування і ремонт рухомого складу, а також від різних зборів. При цьому абсолютного зростання витрат, пов'я-

заних з транспортуванням іноземних вантажів територією України, слід очікувати як у результаті збільшення фізичного обсягу експорту, імпорту і транзиту, так і внаслідок підвищення тарифів і ставок. Істотно вплине на рівень транспортних витрат у міждержавній торгівлі також стан кон'юнктури ринків транспортних послуг (і насамперед – ціни на перевезення вантажів).

У транспортній системі Української держави, у виконанні нею транзитної ролі важливе значення мають усі складові її транспортного комплексу: автомобільний, залізничний, трубопровідний, водний і повітряний види транспорту.

За обсягом транзиту першим є трубопровідний транспорт. За ним йдуть автомобільний, залізничний, морський і повітряний. Кожен з них переживає труднощі перехідного періоду, з більшою або меншою ефективністю долаючи їх. На вантажні перевезення автомобільним транспортом припадає 15% їх загального обсягу. Автомобільний транспорт домінує у вантажних перевезеннях на короткі відстані "від дверей до дверей" (середня відстань перевезення 1 т вантажів – близько 20 км). Він здатний значно диверсифікувати прикордонні перевезення, посилити транзитність держави, забезпечуючи практично повну гарантію щодо збереження вантажу, а також терміновість і надійність перевезень. Багаточисленні автотранспортні підприємства мають досить повно укомплектовану виробничу базу і розгалужену мережу інфраструктурних об'єктів: автостанцій, автовокзалів, транспортно-експедиційних підприємств, терміналів та ін.

Разом з тим, автомобільні дороги України не відповідають європейським стандартам за багатьма показниками, такими як: швидкість пересування, забезпеченість сучасними дорожніми знаками і розміткою, необхідною кількістю пунктів технічної і медичної допомоги, харчування і відпочинку, заправлення паливом і мастилом, телефонного зв'язку й ін. [9]. Практично відсутні дороги 1 категорії з багаторядним рухом на високих швидкостях. Значного поліпшення вимагає матеріально-технічна база організацій, що здійснюють розвиток і обслуговування автомобільної транспортної мережі. Також наша держава посідає останнє місце серед розвинутих країн Європи за кількістю автомобілів у розрахунок на 1000 чол. населення – 62, тоді як у ФРН відповідний показник сягає 468, в Італії – 422 і у Франції – 410. Крім того, у нас машини вантажопідйомністю до 2 т становлять лише 18% їх загального парку, тоді як у країнах ЄС – 80-85%. Тому важливими складовими підви-

щення розвитку транспортних послуг в Україні є реформування її автомобілебудівних заводів і автомобільного парку, структурна перебудова та диверсифікація випуску транспортних засобів для виконання як внутрішніх, так і міжнародних перевезень. Програмою розвитку вітчизняного автомобілебудування передбачено розширення кількості типів автомобілів і створення понад 50 їх моделей. До цієї роботи залучаються реформовані заводи галузі – холдингова компанія "АвтоКрАЗ", СП "АвтоЗАЗ-ДЕУ", ВАТ "Луцький автомобільний завод", ВАТ "Укравтобуспром".

З огляду на європейську орієнтацію зовнішньоекономічних зв'язків Української держави, постала важлива проблема розвитку її транзитно-транспортної інфраструктури, і насамперед – автомагістралей та митних переходів. За останні 6 років проведено пліднотворну роботу: збудовано і відкрито понад 80 міжнародних і міждержавних пропускних пунктів, серед яких, зокрема, – "Нові Яриловичі" (пропускна спроможність – 1000 автомобілів на добу), "Ягодин 1" (відповідно, 2100), "Устипуг" (600), "Шегині" (1500), "Краковець" (5000) і "Чоп" (3300). Прикордонний з Польщею пункт пропуску

"Краковець" став однією з ланок автомобільної магістралі А-4 "Ліссабон – Кавказ". Прискоренню руху зовнішньоторговельних вантажів сприяють спеціально обладнані автомобільні термінали (автопорти), що розміщуються на під'їздах до кордону. Такі автопорти вже діють на українсько-угорському кордоні у районі пункту пропуску "Ягодин".

Але, незважаючи на вжиті заходи, в цілому автомобільні шляхи України не відповідають європейським і світовим стандартам. Тому для успішного виконання Україною ролі держави з розвинутою структурою транспортних послуг слід підвищувати якість автошляхів і швидкість руху, поліпшувати сервісне обслуговування транзитного транспорту і пасажирів, скорочувати транспортні витрати.

Залізничі України є одним із найважливіших елементів її транспортної системи, вони виконують соціально-економічні функції, що є життєво необхідним для нащадків в теперішній час [1]. Залізничні магістралі України безпосередньо межують і взаємодіють із залізницями Болгарії, Польщі, Румунії, Словаччини, Угорщини, Молдови, Білорусії та Російської Федерації. Вітчизняні залізничі забезпечують надійну доставку вантажів до портів Одеси, Маріуполя, Феодосії, Херсону, Бердянська та інші. Перевезення вантажу залізничним транспортом має тенденцію до зростання і все це за рахунок збільшення транзитних перевезень. Основу транзитних перевезень складають перевезення Росії – 78,8%, Казахстан – 8,7%, Білорусії – 3,6%, на транзит дальнього зарубіжжя припадає 6,1% від загального об'єму транзитних перевезень.

Прогнозований приріст транспортно-транзитного потоку у напрямку Схід – Захід зумовлює необхідність його невідкладного подальшого розвитку та формування залізничного комплексу – залізничного машинобудування і залізничного транспорту.

На основі Указу Президента України "Про стан на залізничному транспорті та заходи щодо забезпечення його ефективного функціонування" керівництво "Укрзалізничі" розробило нову політику розвитку свого підприємства, реалізація якої вже принесла перші результати. Так, за 9 місяців 2001 р. обсяги перевезень зросли (порівняно з тим самим періодом 2000 р.) на 11% (тобто на 1,9 млрд. грн.). Рівень бартеру зменшився майже у 10 разів (з 85% до 8,7%), що дозволило повністю погасити борги перед бюджетом і ліквідувати заборгованість по зарплаті.

Поряд з позитивними зрушеннями, які відбулись в даній сфері все ж таки існують і недоліки. Залізничний транспорт має високу частку зношеності основних фондів (по деяким їх головним видам – 80-90 %). Значну частину інфраструктурних об'єктів залізничі необхідно визнати застарілими, вони повністю не відповідають сучасним вимогам по виконанню своїх основних функцій. Насамперед, це стосується залізничних вокзалів, станцій, готелів, засобів зв'язку і керування рухом потягів. Техніко-економічні й експлуатаційні характеристики залізничі знижуються, що в свою чергу особливо негативно відображається на закордонних і транзитних перевезеннях.

Головну роль у забезпеченні транзитності держави відіграє її водний транспорт. Важливою сферою, де Україна могла б реалізовувати свій природний транзитний потенціал є перевезення іноземних вантажів і пасажирів морськими та річковими водними артеріями. З отриманням суверенітету Україна успадкувала 30% суднобудівних підприємств, 27% вантажного флоту та 50% пасажирських суден радянського морського комплексу. Україна по праву вважається великою морською державою. Вона має потужний торговий флот, розгалужену і розвинуту сітку берегової інфраструктури. Сьогодні морський вантажний флот нашої країни включає близько 240 суден (загальним дедвейтом 3,5 млн. т). Суднами державних судноплавних компаній і морських портів України щороку перевозиться понад 7,5 млн. т вантажів (станом на 1999 р.), з яких 95% припадає на експортно-імпорتنі вантажі. При цьому вантажооборот становить 8,5 млрд. тонно-миль [3].

Однак отриманий значний потенціал через ряд чинників як об'єктивного (труднощі трансформаційного періоду, порушення усталених транспортно-економічних зв'язків з традиційними партнерами тощо) так і суб'єктивного характеру (неадекватне управління, нездатність переорієнтуватися на сучасні ринкові механізми, корупційність) виявився практично втраченим. З кожним роком суден залишається все менше і менше (у 1995 р. нараховувалося 350 суден, а в 2002р. їх кількість скоротилася до 200), причому їх середній вік становить понад 20 років. Це, поміж іншого, призводить до значного скорочення частки українського флоту у перевезенні експортно-імпорتنих вантажів, що тягне за собою, крім втрати прибутків, до посилення залежності України від світового фрахтового ринку та збільшення імпорту транспортних послуг. У 2000 р. вже 93% вантажів в українських портах відвантажувалось на іноземні судна і лише 7% – на українські. У підсумку – скорочуються валютні надходження від роботи національного флоту. Зазначимо, що за розрахунками Мінітрансу України, постійні доходи судноплавних компаній становили б щорічно близько 600 млн дол. США, якби хоча 50% зовнішньоторговельних вантажів перевозилося вітчизняним флотом.

Втрата вантажної бази та механізму оновлення флоту відбувається на тлі неефективної системи державного регулювання морського транспорту. Лібералізація зовнішньої торгівлі не супроводжувалась загальноприйнятими в світовій практиці заходами державного протекціонізму стосовно вітчизняних перевізників, стимулювання експорту товарів разом з експортом транспортних послуг. Досі не сформований сприятливий для підприємств морського транспорту податковий, митний та інвестиційний режими. Саме високий рівень податків та митних зборів в Україні, на думку фахівців, робить вітчизняний флот неконкурентоспроможним. Значно вище в Україні, чим в основних морських державах-власниках флоту, податок на додану вартість, відрахування до Пенсійного фонду, Фонду соціального страху-

вання. Тому, якщо в середньому в світі судновласники сплачують менше 1 дол. США за 1 тону дедвейту, то в Україні ця сплата становить понад 5 дол. Тільки у другій половині 2001 р. постановою Кабінету Міністрів України затверджено Положення про порядок надання морським та річковим судноплавним компаніям України статусу національного перевізника. Однак питання резервування перевезень ще повністю не вирішене.

Проблеми інтеграції України у європейську та світову економіку, перспективи її розвитку як транзитної держави ставлять високі вимоги до повітряного транспорту: технічних характеристик літаків, аеродромів, систем управління повітряним рухом, обслуговування пасажирів, систем обробки вантажів, рівня розвитку інфраструктурних об'єктів та ін.

Сьогодні в Україні налічується понад 1,5 тис. повітряних суден, які об'єднано в 67 авіакомпаній. Літаки українських авіакомпаній виконують польоти до більше ніж 100 країн світу за 105 маршрутами. У свою чергу, іноземні компанії більше ніж 30 країн здійснюють регулярні перевезення до 9 міст України. На території нашої держави функціонують 36 аеропортів, у 17 з яких відкрито міжнародні пункти пропуску.

З огляду на те, що повітряний транспорт не має конкуренції серед інших його видів щодо швидкості доставки пасажирів і термінових вантажів та ще й на великі відстані (середня відстань доставки повітряним транспортом є в 10-15 разів більшою від аналогічного показника у його найближчого конкурента – залізниці, з тенденцією до зростання). Саме цей момент є домінуючим у визначенні перспектив його розвитку. Сьогодні в Україні понад 80 тис. суб'єктів підприємницької діяльності підтримують активні зовнішньоекономічні зв'язки з підприємствами і фірмами 185 країн світу на різних континентах. І вагому роль у їх забезпеченні особливо, з країнами далекого зарубіжжя відіграє повітряний транспорт.

Україна – одна з авіаційних держав світу, яких не так уже й багато. Вона має потужні конструкторський і виробничий комплекси, багаті авіаційні традиції, вагомі сучасні надбання щодо розробки і випуску повітряних суден.

Разом з тим авіатранспорт України переживає скрутні часи. В останні роки його експлуатаційна діяльність була збитковою, зросла заборгованість галузі перед бюджетом, а середнє спрацювання ресурсів літаків перевищило 70%. Наявний у державі парк літаків застарів морально і спрацювався фізично, але не оновлюється достатньою мірою. Стан аеродромної сітки постійно погіршується. За таких умов вітчизняним авіакомпаніям важко конкурувати із зарубіжними. Через відсутність в Україні серійного виробництва сучасних літаків більшість наших авіакомпаній використовують одержані за лізингом літаки іноземного виробництва. Відомі українські перевізники – компанії "Аеросвіт" та "Міжнародні Авіалінії України" – беруть за лізингом або купують повітряні лайнери західних країн "Боїнг-737-200" і "А-321", які є надійнішими, економічнішими, комфортабельнішими від вітчизняних [8].

Основною проблемою авіаперевізників є низький рівень техніко-технологічних і економічних параметрів вітчизняних транспортних засобів, які не відповідають вимогам міжнародних стандартів, що призводить до неминучого їх програву у світовій конкуренції на ринку транзитних послуг. Тому відбувається експансія іноземних транспортних компаній на український ринок перевезень. Авіаперевізники працюють на ринку міжнародних перевезень і неспроможні витримати конкуренцію світового ринку. Авіація витісняється з європейського ринку пере-

везень: з 1 квітня 2002 року в Європі введені більш жорсткі вимоги щодо шуму літаків та їх шкідливих викидів в атмосферу. В результаті українська авіація не в змозі виконувати польоти за кордон (за винятком кількох літаків Боїнг-737 авіакомпаній "Міжнародні авіалінії України" та "Аеросвіт"). Частка вітчизняних транспортних компаній у міжнародних перевезеннях становить від 7% до 30%, що свідчить про витіснення українського транспорту з міжнародного ринку перевезень.

Важливим фактором розвитку нашої держави з розвиненою структурою транспортних послуг є реалізація рішення Другої пан'європейської конференції щодо створення міжнародних трансєвропейських транспортних коридорів, які проходять територією України.

У березні 1998 р. постановою Кабінету Міністрів України затверджено "Програму створення і функціонування національної мережі міжнародних транспортних коридорів (МТК)", якою передбачено участь вітчизняного транспорту у системі МТК: "Критські" коридори № 3, № 5 і № 9 [4]:

№3 Берлін (Дрезден) – Вроцлав – Львів – Київ

№5 Трієст – Любляна – Будапешт – Братислава – Ужгород – Львів

№7 дунайський (водний)

№9 Гельсінкі – Санкт-Петербург – Вітебськ – Київ (Москва – Одеса (Кишинів)) – Бухарест – Александруполіс, Гданськ – Одеса (Балтійське море – Чорне море), Європа – Кавказ Азія (ТРАСЕКА), Європа – Азія.

Україна за кількістю транзитних коридорів є унікальною країною. Вона володіє одним із самих високих коефіцієнтів транзитності в Європі і складає 2,7.

Таким чином враховуючи важливу роль міжнародних транспортних коридорів у налагодженні міжнародних транспортних зв'язків України з країнами Європи та Азії і організації транспортних перевезень вантажів і пасажирів через свою територію, питанню створення транспортних коридорів та входження їх до міжнародної транспортної системи приділяється постійна увага з боку Уряду України і, зокрема, Міністерства транспорту та зв'язку України.

Програма створення і розвитку МТК передбачає заходи, спрямовані на розбудову міжнародних транспортних коридорів, прискорення розвитку всіх видів транспорту. Вона включає проведення науково-дослідних робіт з визначення вантажо- і пасажирських потоків на транспортних коридорах, нормативно-правового забезпечення їх створення і функціонування, тарифної політики, оптимізації транспортних процесів, вдосконалення системи пропуску транспортних потоків через державний кордон, а також реалізацію інвестиційних проектів, з модернізації МТК.

Розвиток мережі транспортних коридорів в Україні повинен сприяти росту її зовнішньоекономічних і соціальних зв'язків, покращенню зовнішньоекономічної ситуації в країні, а також підвищенню конкурентоспроможності і привабливості вітчизняних транспортних засобів при транзитних перевезеннях.

1. "Залізничний транспорт України" №4, 2004. 2. Міністерство транспорту України "Концепція розвитку транспорту – дорожнього комплексу України". – К.: 2001. 3. "Порти України" №5, 2004. 4. Програма створення і функціонування національної мережі міжнародних транспортних коридорів (МТК): Міністерство транспорту України від 1998р. 5. "Судоходство" № 9-10, 2004. 6. Творенович В.І. Прогнозування тенденцій економічного розвитку транспортної інфраструктури України в ринкових умовах. – К: Знання, 2000. 7. Україна у цифрах у 2003 році. – К.: 2003. 8. Цетово Ю., Соколов Л. Транспортная политика в Украине. – К.: 2000. 9. TRANSMARKET. – Одеса, 2004.

Надійшла до редколегії 27.03.09

ПРОБЛЕМИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

В статті досліджуються фактори конкурентоспроможності банківської системи, визначаються основні проблеми у розвитку банківського сектора України та напрями їх розв'язання.

The factors of banking system competitive capacity are analyzed, the main problems in the Ukrainian banking sector and directions of their solving are determined.

Розвиток банківської системи є вагомим чинником вирішення першочергових соціально-економічних проблем держави, оскільки банківська система є однією з найважливіших ланок ринкової економіки. Це пов'язано з основною макроекономічною роллю банківського сектору – акумуляцією та перерозподілом тимчасово вільних фінансових ресурсів для забезпечення потреб всіх інституційних секторів національної економіки.

Банківська система України вже пройшла досить складний шлях з часу свого становлення та досягла значних позитивних результатів у своєму розвитку. Проте в умовах зростаючої експансії іноземних банків до банківського сектору України, та загострення конкуренції в ньому внаслідок цього, необхідним є забезпечення максимально ефективного функціонування вітчизняної банківської системи, визначальним фактором якого є підвищення конкурентоспроможності українських банківських установ. Адже, на думку багатьох вчених, низький рівень конкурентоспроможності може призвести до фактичної втрати банківської системи, що, відповідно, означатиме втрату важелів впливу на фінансову систему держави, без чого неможливим стає регулювання економіки країни [1, с.26].

Питанням розвитку банківської системи в умовах зростаючої конкуренції присвячено роботи таких відомих українських вчених як В.М.Геєця, І.О.Лютото, В.І.Миценка, А.М.Мороза, С.В.Науменкової, М.І.Савлука та інших. Проте, поява нових чинників впливу та швидка зміна внутрішньої та зовнішньої макроекономічної кон'юнктури створює передумови подальшого дослідження проблеми посилення конкурентоспроможності української банківської системи на сучасному етапі. Відповідно, метою даної статті є визначення головних проблем, що стоять на заваді досягненню високого рівня конкурентоспроможності вітчизняної банківської системи, визначальних напрямів і способів їх розв'язання.

Конкурентоспроможність комерційного банку являє собою можливість здійснення ефективної господарської діяльності та досягнення прибуткової реалізації банківських продуктів в умовах конкурентного ринку. Існування ряду об'єктивних факторів зумовили те, що українським банкам важко вдається досягти конкурентоспроможності хоча б на внутрішньому ринку банківських послуг, не кажучи вже про конкуренцію з потужними іно-

земними банками. Так, відносно нетривала історія функціонування комерційних банків в Україні є, безумовно, об'єктивною та визначальною причиною їх низької конкурентоспроможності. Слабкість банківської системи України і, відповідно, її неконкурентоспроможність порівняно з іноземними фінансово-кредитними установами пов'язана, передусім, з наступними факторами: недостатній рівень капіталізації українських комерційних банків, відсутність у них ефективних механізмів та інструментів управління ризиками, планування та стратегії розвитку, недосконала структура ресурсної бази з переважанням дорогих залучених коштів, низька рентабельність активів, низький рівень фінансового менеджменту та корпоративного управління, недостатня ефективність нагляду й прозорість діяльності фінансових установ. До того ж спектр та обсяги кредитних послуг залишаються досить обмеженими, а потреби економіки в кредитній підтримці – незадоволеними.

Розроблення напрямів підвищення конкурентоспроможності української банківської системи вимагає вивчення основних факторів, що визначають і формують конкурентоспроможність окремих банків і всієї банківської системи. На нашу думку, конкурентоспроможність банківської системи визначається такими чинниками, як: 1) висока капіталізація та високий рівень достатності капіталу; 2) стійкість банківської системи до ризиків; 3) ефективність діяльності банків, їх здатність забезпечувати інвестиціями подальший розвиток економіки; 4) захист прав вкладників коштів, а також вміння відстоювати національні інтереси в умовах глобалізації фінансових відносин. На нашу думку, зв'язок між високою конкурентоспроможністю банківської системи та зазначеними факторами є двостороннім. Адже, високий рівень стійкості та надійності банківської системи сприяє підвищенню її конкурентоспроможності і, відповідно, привабливості для інвесторів та клієнтів. Це, в свою чергу, призводить до підвищення ефективності діяльності комерційних банків, збільшення їх капіталізації і забезпечення стабільного і надійного розвитку всієї банківської системи.

За даними НБУ в Україні за станом на 01.01.2009 року зареєстровано 198 банків, ліцензію НБУ на здійснення банківських операцій мають 184 комерційні банки (табл.1) [2, с.163].

Таблиця 1. Показники розвитку банківського сектору України у 2001–2009 роках, станом на початок періоду

Показники	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Кількість банків за реєстром	195	189	182	179	182	186	193	198	198
Кількість банків, які мають ліцензію Національного банку України на здійснення банківських операцій та надають звітність	154	153	157	158	161	165	170	175	184
Банки з іноземним капіталом: кількість банків – у тому числі зі 100%	31 7	21 6	20 7	19 7	19 7	23 9	35 13	47 17	53 17

Дані табл.1 свідчать про незначні зміни кількості банків, зареєстрованих в Україні, протягом останніх десяти років. Так, якщо на початку 2001 р. їх загальна кількість становила 195 банків, то на початок 2009 р. – 198 зареєстрованих банків. Позитивною тенденцією є збільшення кількості банків, які мають ліцензію Націона-

льного банку України на здійснення банківських операцій та надають звітність, з 154 у 2001 р. до 184 у 2008 р. За період, що аналізується, прослідковується тенденція до збільшення іноземного банківського капіталу у вітчизняній банківській системі. Так, кількість банків з іноземним капіталом на початок 2009 р. була більше ніж на

70%, ніж на початок 2001 р., при цьому кількість банків зі 100% іноземним капіталом – зросла майже на 143%.

З'ясовано, що на практиці значна кількість банків у складі банківської системи зовсім не означає, що ця система є ефективною, фінансово міцною, надійною, а, відповідно, конкурентоспроможною. Адже такі характеристики, як платоспроможність банків, їх вміння використовувати свій капітал, якісний менеджмент, а не кількість банків визначає ефективне функціонування банківської системи. Таким чином, в сучасних умовах саме якісні аспекти діяльності банківських установ, на відміну від кількісних, стають основними критеріями оцінки їх конкурентоспроможності. Одним з найважливіших показників, що характеризує рівень розвитку будь-якої банківської системи, є обсяг капіталу та його якість, тобто капіталізація банківського сектора.

Капіталізація банківського сектора. Капітал комерційних банків є основою їх функціонування і розвитку

всієї банківської системи. Сукупний капітал банківської системи визначається як сума грошових коштів та виражена у грошовій формі частка майна, що знаходяться в розпорядженні всіх комерційних банків, які входять до складу системи. Формування ресурсної бази комерційних банків – одна з головних передумов стабільного функціонування банківської системи будь-якої країни. Недостатність капіталу вітчизняної банківської системи є одним з основних чинників, який стримує розвиток фінансово-кредитного сектору в процесі виконання ним функції фінансового посередництва в умовах світової фінансової глобалізації.

Таким чином, основою для зміцнення банківської системи України, підвищення її надійності та стійкості до криз є достатній рівень банківської капіталізації. Безумовно позитивною тенденцією є постійне зростання обсягу статутного капіталу українських банків, а також збільшення його частки у ВВП країни (табл.2) [3].

Таблиця 2. Динаміка капіталу банківського сектору України у 2001–2008 рр.

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Статутний капітал банків, млн. Євро, на кінець року	822,7	955,8	1107,6	1500,7	2556,4	3745,4	5613,4	7524,7
Балансовий капітал діючих банків, млн. грн., на кінець року	6817,9	8739,8	11793,6	17383,7	25317,6	42447,2	70781,0	123579,7
Відношення середнього розміру балансового капіталу до ВВП, %	4,2	4,4	4,8	5,3	5,8	7,8	9,7	10,2

Як засвідчують дані табл. 2, відношення балансового капіталу банків до величини валового внутрішнього продукту країни зросло з 4,2% у 2001 р. до 10,2% – 2008 р., тобто більше ніж в 2 рази. Проте, навіть при такому динамічному зростанні, вітчизняна банківська система залишається неконкурентоспроможною порівняно з банківськими системами більш розвинених країн. З'ясовано, що для зарубіжних країн характерне наступне співвідношення капіталу банків та ВВП: Німеччина – 15%, Франція – 22%, Великобританія – 26%. Тому подальше нарощування капіталу комерційних банків є одним із найважливіших завдань на шляху стабільного розвитку банківської системи України.

Зазначимо, що позитивні кількісні зрушення не завжди супроводжується відповідними якісними зрушеннями. Негативним явищем у функціонуванні банківської системи є розбалансованість між темпами зростання капіталів банків та обсягами їх активних операцій. При збереженні цієї тенденції виникає проблема виконання банками нормативу адекватності капіталу і, відповідно, загроза порушення стійкості всієї банківської системи. В Україні вже спостерігається зниження рівня адекватності капіталу. Так, станом на початок 2005 показник адекватності регулятивного капіталу становив 16,81%, тоді як вже станом на початок 2008 р. – 13,92% [4]. Внаслідок цього на сьогодні банківська система опиняється в ситуації, коли недостатній рівень капіталізації обмежує обсяги кредитування. Розрахунки з використанням методів екстраполяції цієї тенденції показують, що при збереженні нинішніх темпів зростання активів та капіталу у 2010 році банківська система України матиме недостатній обсяг капіталу і, відповідно, не виконуватиметься норматив адекватності регулятивного капіталу.

Проте, негативним явищем, на думку вітчизняних вчених, є не тільки низький рівень капіталізації банківської системи, а й якість капіталу українських банків [5, с.32]. Адже, капіталізація багатьох вітчизняних банків складається з коштів переоцінки основних засобів, не сплачених відсотків, субординованого боргу. Зростання таких складових вважається штучним нарощуванням капіталу. Розв'язання цієї проблеми, на думку В. Степеляха, можливе не лише за рахунок прибутків банків та додаткових внесків акціонерів, а й за умови довіри

суспільства до вітчизняних банків як до надійних грошово-кредитних установ [6]. До того ж, функціонування у складі банківської системи великої кількості банківських установ з невеликим обсягом капіталу може спричинити проблеми з підтримкою ліквідності та стабільності фінансового сектору країни, оскільки банкрутства навіть окремих банків можуть підірвати довіру до кредитної системи в цілому. Таким чином, для ефективного розвитку банківської системи необхідна її консолідація навколо фінансово міцних та ефективних банків, що сприятиме концентрації та збільшенню сукупного капіталу банківської системи України.

До основних шляхів підвищення капіталізації вітчизняних банківських установ, на нашу думку, належать: збільшення капіталу за рахунок розміщення акцій власної емісії; збільшення капіталу за рахунок прибутку; а також консолідацію банківської системи України. Особливої уваги в сучасних умовах потребує злиття комерційних банків, створення банківських об'єднань, що дасть змогу зміцнити ресурсну базу комерційних банків. Підвищення рівня капіталізації вітчизняних банків підвищить їх конкурентоспроможність на світовому фінансовому ринку і забезпечить фінансову стабільність всієї економіки України на шляху її інтеграції у світове господарство.

Стійкість банківської системи можна визначити як її здатність подолати кризові явища за рахунок внутрішніх сил і продовжувати функціонувати, уникаючи масового банкрутства фінансових інституцій, з метою виконання своїх функцій з перерозподілу ресурсів у економіці в обсязі не меншому, ніж до впливу зазначених факторів. Зрозуміло, що стійкість всієї банківської системи неможлива без досягнення стійкості окремих банківських установ. Стійкість комерційного банку розглядається як його здатність функціонувати, реалізовувати свої цілі та завдання навіть в умовах дії дестабілізуючих чинників [7, с.50]. Таким чином, для досягнення стабільності вітчизняної банківської системи необхідним є забезпечення надійності та стійкості комерційних банків.

Серед чинників, що негативно впливають на стійкість банківської системи України, роблять її слабкою та вразливою до ризиків, можемо виділити наступні: мінімальність нормативно-правового забезпечення банківської діяльності, значний рівень асиметричності інформа-

ції в системі, а також низьку рентабельність банків і недостатню капіталізацію банківської системи та нестабільність загальних макроекономічних умов у країні. До того ж негативним чином на стійкості вітчизняної банківської системи можуть позначитись: входження слабких та ненадійних іноземних банків, поширення кризових явищ від країн, з банківськими установами яких вітчизняні фінансові установи та компанії мають економічні зв'язки, та послаблення можливості державного регулювання функціонування банківської системи. Проте основними факторами негативного впливу на стійкість банківської системи на сьогодні є функціонування проблемних банків та суттєва частка проблемних активів у сукупних банківських активах. Так, станом на початок 2009 р. 13 вітчизняних банків знаходились в стані ліквідації, вимоги клієнтів за депозитами у цих банківських установах становили 373 млн. грн. [2, с.165]. Функціонування проблемних банків у складі банківської системи України призводить до таких наслідків як зниження довіри до вітчизняної банківської системи та національної грошової одиниці і, як наслідок, підвищення рівня доларизації та готівкових валютних заощаджень. Основними передумовами існування зазначених проблем є низький рівень банківського менеджменту та низька ефективність системи банківського нагляду, висока концентрація кредитного портфеля та неякісний контроль за станом портфеля активів. Усунення даної проблеми, на нашу думку, можливе за рахунок підвищення ефективності нагляду в межах окремих банків (насамперед, підрозділів раннього реагування), а також посилення нагляду з боку НБУ в сферах звітності, розкриття інформації, афілійованих осіб, якості активів та власного капіталу на рівні всієї банківської системи.

Надійність банківської системи тісно пов'язана з її стійкістю. Надійність, на нашу думку, виражає якісний стан банківської системи в її прийнятті суспільством. Надійна банківська система викликає довіру населення, забезпечує інтереси клієнтів і інвесторів, керується принципами партнерських, взаємовигідних відносин, проводить політику в інтересах розвитку всього суспільства. За умов динамічних змін у сучасних соціально-економічних системах саме стабільність і надійність банківської системи можуть забезпечити фінансову безпеку держави.

Провідна роль у забезпеченні надійності банківської системи належить центральному банку країни або іншо-

му регулюючому органу державної влади. Адже з моменту появи банківської справи, нестабільність, викликана банкрутствами окремих банків, масовим вилученням вкладів, різними видами банківських ризиків об'єктивно підштовхнула державу до запровадження та розширення практики регулювання діяльності комерційних банків. За допомогою регулювання держава намагається захистити вкладників від фінансових збитків та уникнути руйнівних для економіки наслідків банкрутства банків. До найважливіших напрямів, за допомогою яких держава намагається забезпечити надійність та стабільність банківської системи, відноситься: проведення банківських ревізій, централізованих банківських операцій та створення системи страхування депозитів. Зазначимо, що створення фонду гарантування вкладів є одним з найважливіших факторів забезпечення надійності банківської системи та підвищення довіри вкладників до неї.

Виявлено, що практично в усіх країнах існує та чи інша форма страхування депозитів, за допомогою якої вкладникам надаються гарантії повернення вкладених ними коштів. Страхування депозитів представляє собою комплекс заходів, спрямованих на захист вкладів і забезпечення їх гарантованого повернення в повному або частковому обсязі у випадку банкрутства банківської установи [8, с.28]. Дана система підвищує ефективність контролю за діяльністю банківських установ, захищає вкладників від можливих втрат, а відтак, забезпечує довіру населення до вітчизняної банківської системи. Так, у США Федеральна Корпорація Страхування Депозитів користується незаперечним авторитетом у населення. Вкладники переконані, що корпорація тримає під контролем стан справ у кожній без винятку фінансово-кредитній установі і в разі необхідності застосує відповідні заходи.

В Україні важливу роль у забезпеченні надійності банківської системи відіграє Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, який було створено згідно з Указом Президента України "Про заходи щодо захисту прав фізичних осіб-вкладників комерційних банків України" від 10 вересня 1998 р. №996/98. Підвищенню довіри населення до банківських установ сприяло збільшення величини гарантованої суми відшкодування коштів за вкладами фізичних осіб до 150 тис. грн. (рис.1).

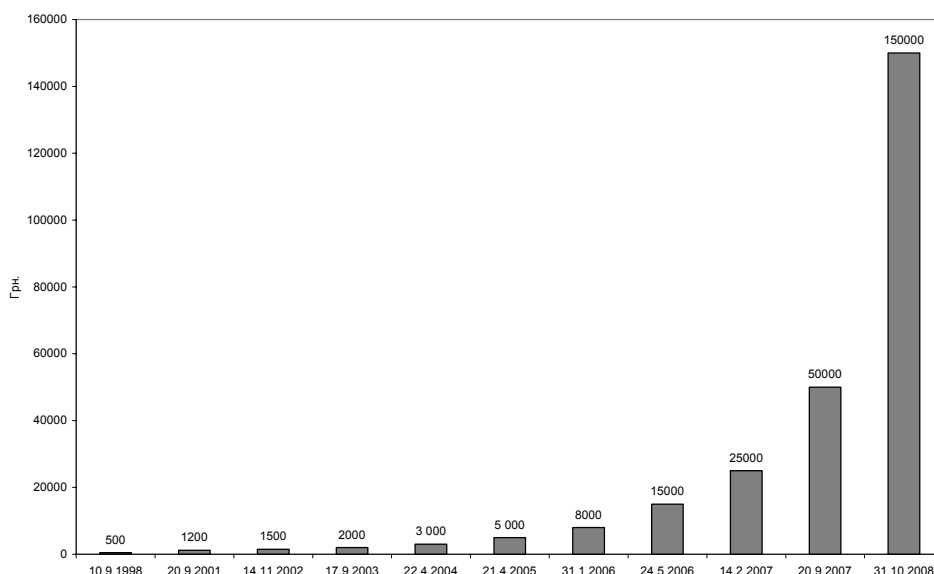


Рис. 1. Динаміка збільшення розміру відшкодувань банківських вкладів в Україні

Як видно з рис.1, з часу створення Фонду гарантування вкладів фізичних осіб розмір відшкодування був збільшений в 300 разів. Особливо динамічне зростання розпочалося у 2006 р., що, в значній мірі, було пов'язано зі зростанням доходів населення і, відповідно, бажанням уряду стимулювати вкладення вільних коштів громадян на депозитні рахунки у комерційних банках. Проте, незважаючи на такі суттєві зміни у розмірі суми максимального відшкодування, на нашу думку, система гарантування вкладів потребує подальшого вдосконалення. Для порівняння зазначимо, що у країнах-членах ЄС мінімальний рівень відшкодування за вкладами становить 20 000 євро [9, с.6]. Необхідним у подальшому також є створення системи відшкодування депозитів юридичних осіб, що сприяло би припливу нових капіталів і розширило можливості формування належної ресурсної бази комерційних банків.

Забезпечення належного рівня банківського кредитування реальної економіки. Банківська система відіграє найважливішу роль в економічній системі будь-якої країни. На сьогодні в Україні найбільшого розвитку досягли саме банківські установи, роль яких на вітчизняному фінансовому ринку є найзначнішою (табл.3) [розраховано на основі 3; 10]. Це зумовлюється тим, що реформування банківської системи було розпочате раніше за інші сектори, в подальшому це визначило ключову роль банків при вирішенні завдань переходу до ринкової економіки. Саме банківські установи відіграють сьогодні основну роль в утворенні оптимального середовища для мобілізації та вільного переливу капіталів, нагромадженні коштів для структурної перебудови економіки, приватизації і розвитку підприємництва, забезпечення платоспроможного попиту та кращого задоволення потреб населення.

Таблиця 3. Активи фінансово-кредитних установ України станом на 30.09.2008 р.

Фінансово-кредитна установа	Загальний обсяг активів, млн. грн.	Питома вага, %
Банківські установи	703326,1	93,57
Страхові компанії	37 306, 8	4,97
Фінансові компанії	3 712,1	0,49
Кредитні спілки	6 278,6	0,84
Недержавні пенсійні фонди	552,1	0,07
Ломбарди	476,0	0,06
Разом	751651,7	100

Як видно з табл. 3, характерною особливістю сучасного етапу розвитку фінансової системи в Україні є домінування її банківської ланки, яка обіймає більше 90% сукупних активів фінансово-кредитних установ. Це свідчить про те, що вітчизняний фінансовий ринок розвивається за проєвропейською, банкоорієнтованою моделлю. На відміну від проамериканської моделі, за якої основна питома вага фінансового ринку припадає на ринок цінних паперів, у проєвропейській – основним елементом фінансової системи є банківська система, ступінь розвитку

якої визначальним чином впливає не тільки на фінансовий сектор, а й на всю економіку країни.

Таким чином, в сучасних умовах розвитку ринкового механізму господарювання в Україні, значення стабільної і ефективної банківської системи суттєво зростає, і вона перетворюється на одну із найважливіших складових успішного функціонування всієї економіки держави. Банківський сектор України знаходиться на етапі динамічного розвитку, демонструє значні темпи зростання основних показників своєї діяльності, про що свідчать дані рис.2 [3].

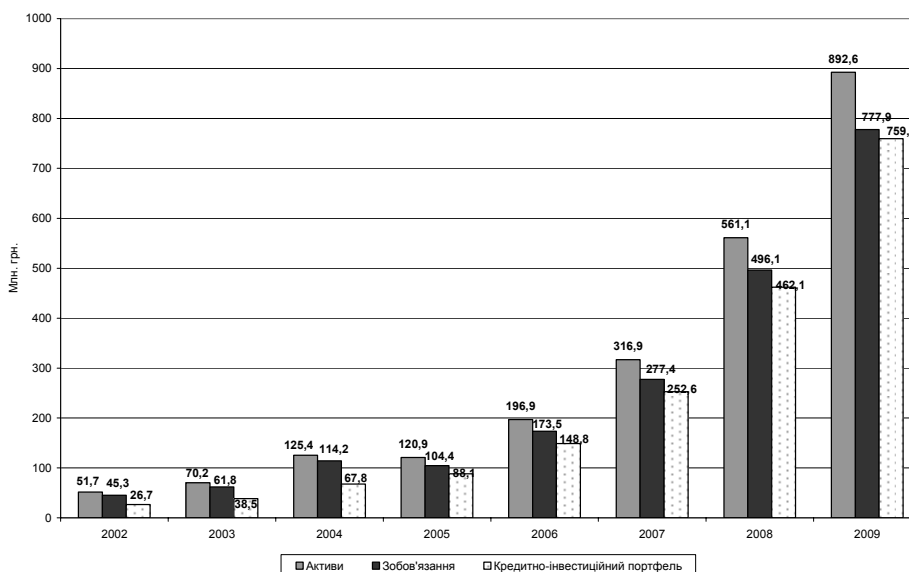


Рис. 2. Основні показники діяльності банків України у 2002-2009 рр. (станом на початок періоду)

Як видно з рис.2, прослідковується стійка тенденція до зростання основних показників банківської діяльності. Так, за період, що аналізується, активи комерційних банків України зросли в 17,3 рази, зобов'язання – 17,2, при цьому кредитно-інвестиційний портфель зріс в 28,5

разів. Виявлено, що у 2007 році вимоги банків за кредитами, наданими в економіку, становили 60,2% ВВП, що є одним з найвищих показників поміж країн із перехідною економікою. У 2007 році вищі показники демонстрували лише Хорватія (77,2% ВВП) та Казахстан (66,6%

ВВП), а в 2006-му – Естонія (82,7% ВВП) та Латвія (86,8% ВВП) [11, с.61].

З метою визначення оптимального співвідношення банківських кредитів відносно ВВП у країнах з перехідною економікою, фахівці МВФ вивели залежність між сумою наданих в економіку кредитів і розміром середньодушових доходів, обчислених за паритетом купівельної спроможності (ПКС) валют. За цією методикою даний показник для України на кінець 2007 року становив 37% ВВП [11, с.62]. Відповідно, його фактичне значення перевищує запропонований рівноважний показник більше ніж у 1,5 рази.

З'ясовано, що збільшення обсягів банківського кредитування свідчить про розширення масштабів фінансового посередництва, що сприяє більш ефективному розподілу ресурсів і підвищенню темпів економічного зростання в країні. Проте, важливо не забувати, що значне розширення обсягів кредитування породжує значні ризики для стабільності банківської системи та економічної системи в цілому. Експерти МВФ прийшли до висновку, що в 70% випадків кредитний бум супроводжується споживчим чи інвестиційним бумом і з імовірністю 20% закінчується банківською чи валютною кризою.

Як відомо, можливості банківської системи щодо кредитування потреб реального сектору економіки визначаються передусім спроможністю банків акумулювати належні довгострокові ресурси. Аналіз засвідчує, що нині вони мають короткостроковий характер, унаслідок чого не задовольняють кредитних потреб підприємств. А отже, кошти йдуть не на інвестиційні потреби, а на поточне їх споживання. Традиційно у структурі вимог банків переважають кредити, спрямовані у поточну діяльність суб'єктів господарювання та фізичних осіб. Серед кредитів, наданих комерційними банками протягом 2008 р., як і раніше, найвищим попиту користувалися короткострокові кредити до 1 року (44.3%) та середньострокові від 1 до 5 років (44.7%), решта – терміном більше 5 років [2, с. 26]. За станом на кінець 2008 р. обсяг заборгованості за кредитами, наданими домашнім гос-

подарствам, дорівнював 260.1 млрд. грн. Кредити в основному було спрямовано на поточні потреби домашніх господарств, частка яких у загальному обсязі заборгованості становила 67.7% [2, с. 28].

Враховуючи все вищесказане, вважаємо, що головними передумовами ефективного функціонування банківської системи України на сьогодні є зміцнення і поліпшення її ресурсної бази, підтримка збалансованості темпів зростання кредитного портфеля з темпами змін капіталізації, забезпечення економічних умов для підвищення частки довгострокового кредитування інвестиційної спрямованості в активах банків, зменшення вразливості банківської системи до зовнішніх та внутрішніх чинників дестабілізації, забезпечення її надійності, а відтак, підвищення її ролі у процесах економічних перетворень. Вищезазначені чинники безпосередньо впливають на конкурентоспроможність національної банківської системи. А відтак, саме вони повинні враховуватися при розробці та реалізації вітчизняної монетарної та фінансової політики в Україні з метою зміцнення її конкурентних позицій у світовому економічному просторі.

1. Кузнєцова А., Другов О., Рісін В. Оцінка впливу іноземного капіталу на банківську систему України // Вісник Національного банку України. – №1 (131). – 2007. – С.24-27. 2. Бюлетень Національного банку України № 2/2009 (191). – 177 с. 3. Офіційний сайт асоціації українських банків www.aub.com.ua. 4. Динаміка дотримання банками України економічних нормативів // www.bank.gov.ua. 5. Дзюблюк О. Проблеми забезпечення ефективного функціонування банківської системи в перехідній економіці // Вісник Національного банку України – 2005 – №3. – С.30-35. 6. Адаменко С.І. Стан банківського менеджменту та його вплив на фінансову безпеку України // "Стратегічна панорама". – 2005. – №2. 7. Рыбин Е.В. Пути повышения конкурентоспособности российских банков. – М.: Финансы и статистика, 2008. 8. Волосович С., Тринчук В. Особливості й тенденції розвитку національної системи страхування банківських вкладів в умовах євроінтеграції // Вісник Національного банку України. – №8 (138). – 2007. – С.28-34. 9. Патрікац Л., Бойчук М. Євроінтеграційний курс України: на перехресті досліджень і висновків // Вісник Національного банку України – 2006 – №8 (126). – С.3-9. 10. Підсумки розвитку ринків небанківських фінансових послуг України за 9 місяців 2008 року // www.dfp.gov.ua/929.html. 11. Вахненко Т. Кредитно-боргова експансія банків та методи її стримування // Дзеркало тижня. – № 19 (698) 24 – 30 травня 2008. – С.61-63.

Надійшла до редколегії 25.03.09

М. Мякий, асп.

ТЕОРІЯ ДОВГИХ ХВИЛЬ КОНДРАТЬЄВА: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОТИРІЧЧЯ

У статті досліджено теорію довгих хвиль Кондратьєва і розкриті основні протиріччя, які виникли в ході її обговорення в Інституті економіки в 1926 році та її подальшого розвитку у XX ст.

Kondratieff long wave theory is analysed, as well as its main contradictions, which arose during the discussion in Institute of Economics in 1926 and further development of theory in XX century.

Вступ. Вже більше 80 років пройшло з моменту першого теоретичного обґрунтування довгих циклів (хвиль) в економіці Миколою Кондратьєвим, проте дискусії стосовно них не вщухають до цих пір. За своє коротке життя Кондратьєв (вчений був репресований більшовиками у віці 38 років і через 8 років розстріляний) встиг багато чого зробити, зокрема, поставити проблему великих циклів, дослідити 2.5 великих цикли та побудувати теорію, яка до цих пір викликає багато дискусій.

Дослідження вченого не були сприйняті однозначно. Ще за життя він стикався з гострою критикою своєї теорії, серед якої була як професійна, так і суто ідеологічна. Навіть сам вчений не вважав свою точку зору беззаперечною: "Те, що я хочу викласти нижче, являє собою лише першу спробу, першу гіпотезу пояснення цих циклів" [3]. Пізніше, коли світові вчені почали детальніше аналізувати надбання Кондратьєва, їх позиції щодо довгих хвиль розділилися: від більшого чи меншого сприйняття (Шумпетер, Ван Дейн, Глісман, Мандел, Менш, Росту), до критичного осмислення (Хансен, Метц, Кляйнкнехт, Розенберг) та навіть повного запе-

речення (Вайншток, Мілвард, Ван дер Цванк, Ван Евійк). У СРСР вчення Кондратьєва довгий час вважалося "вульгарним" через невідповідність ідеології. Лише наприкінці 80-х та на початку 90-х російські економісти (Глаз'єв, Яковець, Клименко, Меньшиков) "реабілітували" та доповнили дослідження Кондратьєва.

Теорія довгих хвиль в економіці, ймовірно за все, є однією з найменш досліджених та найбільш дискусійних проблем. Хоча твердого емпіричного підтвердження циклів не існує, можна вбачати в динаміці останніх 200-250 років довгострокові періоди підвищення та пониження кон'юнктури, прискорення та уповільнення темпів розвитку. Втім, єдиної теорії довгих хвиль, яка б пояснювала причини, механізми, логіку циклічних процесів, поки що немає. Взагалі, серед економістів відсутній консенсус стосовно того, чи сприймати періоди підвищеної та пониженої активності як прояв довгих циклів, чи надавати їм іншого пояснення. Так, Елвін Хансен, який свого часу зробив величезну систематизацію матеріалу по економічним циклам, справедливо помітив, що "все, що ми знаємо напевне, зводиться до того,

що ми дійсно переживали довгострокову динаміку цін, яку супроводжували суперечливі економічні явища: тяжке становище сільського господарства та безробіття в періоди зниження цін, і процвітання сільського господарства та підвищена активність на ринках праці та капіталу в періоди зростання цін... Ми дійсно мали довгострокові тенденції в динаміці цін, але не обов'язково довгострокові загальні тенденції, які можна було б віднести до того, що розуміється під довгими циклами або довгими хвилями" [7].

Окрім теоретичних розбіжностей, низька достовірність та мала кількість макроекономічних даних окремих країн до ХХ ст. ускладнює емпіричне дослідження феномену і змушує вдаватися до якісного аналізу раннього періоду становлення капіталізму.

Не дивлячись на доволі широкий діапазон думок стосовно існування довгих хвиль, сьогодинішній консенсус серед економістів схиляється до їх визнання, якщо не в межах мейнстріму економічної думки, то хоча б у числі провідних альтернативних концепцій [5].

Взагалі, варто зауважити, що дослідження довгих хвиль в економіці, їхньої суті, логіки та механізму вимагає доволі детальних знань щодо того, як розвивалася економіка останніх 200-250 років. Окрім кількісних змін (таких як зростання населення, ВВП, цін та ін.), потрібно уявляти собі і якісні (структурні зрушення, інституційні зміни, технологічний прогрес), які супроводжували економічну динаміку протягом цього часу. Без них важко не лише розвивати теорію довгих хвиль, а й просто сприймати та усвідомлювати її.

Хоча дане дослідження не ставить собі за мету детально описати розвиток довгих хвиль в економіці, або проаналізувати доволі актуальні проблеми еволюції та характеристики сучасного великого циклу, проте є намір розглянути саме *теорію* довгих хвиль, яку запропонував Кондратьєв, її *критичне осмислення* опонентами та *розвиток* послідовниками.

Одна стаття не в змозі передати всю комплексність, мультифакторність та глибинну сутність довгих хвиль в економіці: для непрофесіоналів вона буде занадто складною, а для вчених – поверхневою. Тож, це лише перший крок до усвідомлення необхідності системного підходу до розгляду цієї проблеми в майбутньому.

Теорія довгих хвиль Кондратьєва. Перші розробки у сфері довгих хвиль в економіці були зроблені ще в перші два десятиріччя ХХ століття. Такі вчені як А.І. Гельфанд (початок 1900-х), Я. ван Гальдерен (1913 р.), С. де Вольф (1924) були першими, хто помітив довгострокові циклічні процеси в економічній динаміці. Втім, вони не могли дати чіткого теоретичного обґрунтування цього явища. Першим, хто зміг систематизувати емпіричний матеріал, глибоко його проаналізувати та запропонувати теорію довгих циклів був саме Микола Кондратьєв.

Ідея про існування великих циклів була висловлена Кондратьєвим в 1922 році в книзі "Мировое хозяйство и его конъюнктуры во время и после войны". Обробивши величезний статистичний матеріал, він виклав свою теорію в статті "Большие циклы конъюнктуры" в 1925 році, і пізніше в ході дискусії цієї проблеми в Інституті економіки 1926 року.

У своїх дослідженнях Кондратьєв емпірично виявив циклічні закономірності динаміки багатьох економічних показників країн Заходу на основі аналізу процентних ставок, ціни капіталу, заробітної плати, зовнішньої торгівлі, виробництва та споживання чавуну, свинцю, вугілля в Англії, Франції, Німеччині та США за 140-річний період з 80-х рр. XVIII ст. до 20-х рр. ХХ ст. [1]. На основі такого статистичного аналізу Кондратьєв виявив 2.5 довгі хвилі тривалістю в 48-60 роки (Табл.1.). Пізніше, послідовники вченого продовжили дослідження довгих циклів, на основі яких були виявлені 4-й та 5-й цикли.

Таблиця 1. Періодизація довгих циклів

	Висхідна фаза	Нисхідна фаза
1 цикл	1780-90 рр. – 1810-17 рр.	1810-17 рр. – 1844-51 рр.
2 цикл	1844-51 рр. – 1870-75 рр.	1870-75 рр. – 1890-96 рр.
3 цикл	1890-96 рр. – 1914-20 рр.	1914-20 рр. – 1936-40 рр.
4 цикл	1936-40 рр. – 1966-71 рр.	1966-71 рр. – 1980-85 рр.
5 цикл	1980-85 рр. – 2000-07 рр.	2000-07 рр. – 2015-25 рр.

*сірим кольором позначена періодизація згідно Кондратьєва

В ході аналізу, Кондратьєв виявив чотири "емпіричні правильності", які були притаманні циклічному процесу:

- Перед початком нової довгої хвилі, а інколи на самому її початку, відбуваються значні зміни в умовах господарювання в суспільстві. Вони виражаються в глибоких змінах техніки та технології, змінах грошового обігу та залученні нових країн у світову економіку.

- Періоди підйому великої хвилі характеризуються більшими соціальними заворушеннями у житті суспільства, ніж періоди зниження.

- Хвилі пониження співпадають з періодами довготривалої депресії сільського господарства.

- Середні цикли накладаються на великі хвилі кон'юнктури, які посилюють або послаблюють їх. Так, в періоди підйому довгої хвилі, фази зростання середніх циклів тривають довше, а фази падіння – коротше. І навпаки, в періоди довгострокового пониження, середньострокові підйоми тривають недовго, а депресії зазвичай довші та глибші.

Одним із основних досягнень Кондратьєва, було те, що, на відміну від інших, він не вважав, що ці "правильності" (технологічні зміни, війни, революції, відкриття нових територій) були випадковими явищами. Вчений вважав їх **закономірно притаманними капіталістичному розвитку**. Як зауважував Кондратьєв, "вказують, що великі хвилі динаміки породжуються випадковими, зовнішніми умовами та подіями... Ця точка зору доволі значуща. Тим не менш, вона не обґрунтована. Її недолік полягає в тому, що вона перевертає причинний зв'язок і видає наслідок за причину, або вбачає випадковість там, де має місце закономірність" [3].

Емпірично побудована теорія довгих хвиль М. Кондратьєва полягала в наступному. Пояснюючи матеріальну основу довгих хвиль, вчений умовно розділяв усі товари та блага в господарстві на три категорії згідно тривалості виконання ними своїх функцій, часових та матеріальних витрат на їх виробництво. **Перша категорія** благ потребує переважно короткого часу для виробництва і функціонує доволі недовго. Це сировина, споживчі товари, запаси тощо. До **другої категорії** Кондратьєв відносив засоби виробництва у вигляді верстатів, машин, строк служби яких триває довше, а їх виробництво вимагає більших витрат ресурсів та часу. Насамкінець, до **третьої категорії** вчений відніс основні капітальні блага, які функціонують десятки років і потребують величезних витрат на їх виробництво. Це найбільші будівлі, залізничні лінії, канали, мости. Сюди ж Кондратьєв відносив і підготовку висококваліфікованих кадрів.

Далі Кондратьєв стверджував, що якщо *матеріальною основою* середніх (7-11 річних) циклів були фізичний знос, заміна та розширення обладнання у вигляді засобів праці, то для довгих хвиль *матеріальною основою* складали капітальні блага третьої категорії, тобто довготривалого користування.

Намагаючись побудувати теоретичну модель довгих хвиль, Кондратьєв задається питанням, якщо на створення благ третьої категорії потрібні величезні витрати капіталу, то звідки він береться? Для цього потрібні чотири передумови: 1) нагромадження капіталу досягло значних розмірів; 2) процес нагромадження продовжує відбуватися

ся, причому швидшим темпом, ніж відбувається його інвестування; 3) концентрація капіталу через кредит та фондову біржу; 4) дешевизна вільного капіталу.

Великі цикли можна розглядати як порушення та відновлення довгострокової рівноваги. Головна їх причина лежить в **механізмі нагромадження, акумуляції та розсіювання капіталу, достатнього для створення нових продуктивних сил**. Початок підйому співпадає з тим моментом, коли нагромадження та акумуляція капіталу досягають такого напруження, при якому **стає рентабельним інвестування з метою створення нових капітальних благ та радикального переоснащення техніки**. Хвиля зростання характеризується тим, що інвестування проходить швидкими темпами, йде боротьба за ресурси та нові ринки. Разом з тим, в цьому процесі темп нагромадження капіталу починає уповільнюватися та поступатися темпам його розсіювання, що призводить до подорожчання капіталу. В певний момент часу це викликає перелом висхідної тенденції, яка змінюється на нисхідну. На практиці цей процес співпадає з довготривалою депресією в сільському господарстві, так як воно повільніше пристосовується до нових умов. Нисхідна хвиля в господарському житті стимулює підприємців шукати шляхи здешевлення виробництва, нові технології та винаходи. Саме на цьому етапі циклу зароджується та нагромаджується технологічна база нової хвилі зростання. По мірі розвитку нисхідної хвилі, все сильніше і сильніше починають діяти фактори, які сприяють нагромадженню та акумуляції капіталу. Капітал дешевшає і, тим самим, знову створюються умови сприятливі для підйому. Так процес повертається у висхідну точку, але вже на вищому щабелі розвитку продуктивних сил.

Микола Кондратьєв розкрив ще один важливий елемент теорії циклів, а саме його внутрішньо-самоорганізовану природу. Він вбачав, що великі цикли іманентно притаманні капіталістичній економіці, і є її внутрішньою закономірністю: "Кожна наступна фаза циклу є наслідком кумулятивно накопичених умов протягом минулого часу, і кожний новий цикл закономірно йде за іншим якщо зберігаються принципи капіталістичної організації господарства. Але при цьому слід пам'ятати, що кожний новий цикл проходить в нових конкретно-історичних умовах, на новому рівні розвитку виробничих сил і тому зовсім не є простим повторенням попереднього циклу" [3].

Критика та подальший розвиток теорії. Звичайно, як у будь-якій теорії, у теорії довгих хвиль Кондратьєва є вузькі місця. Це обумовлено, насамперед, тим, що висновки вченого є емпіричними узагальненнями тих процесів, тенденцій та явищ, які він взяв до уваги протягом дослідження.

Досить повну критику самого дослідження висловив ще у 1926 році Д.І. Опарін у контр-доповіді "Критический анализ "Больших циклов конъюнктуры" проф. Кондратьева и объяснение длительных колебаний некоторых экономических элементов". Основні критичні зауваження полягали в наступному:

По-перше, формально-математичний апарат, який використовував Кондратьєв для знаходження "теоретичних кривих", не придатний для виявлення великих циклів. Микола Кондратьєв знаходив тренд методом найменших квадратів, який застосовувався для конкретного періоду дослідження. Якщо ж його змінити, тренд і відхилення, а отже і *цикли*, будуть іншими.

По-друге, деякі проаналізовані Миколою Кондратьєвим показники насправді не містять циклічних компонентів. Зокрема, Опарін наголошує, що якщо з динаміки номінальної заробітної плати та зовнішньої торгівлі, яку

приводить Кондратьєв, елімінувати динаміку цін, циклічність зникне. Тим не менш, опонент не заперечував циклічну динаміку товарних цін та проценту по довгостроковим вкладам. Крім того, Опарін зауважував, що відхилення деяких показників від тренду, які Кондратьєв розглядав як прояв циклічності, були настільки малими (1-7%), що таку динаміку важко назвати циклом.

По-третє, технічні нововведення не завжди вводяться в періоди підйому. Опарін відмічав високу активність будівництва залізних доріг саме на понижувальній фазі другого циклу. В принципі, сам Кондратьєв в своєму дослідженні писав, що факт технічних нововведень перед початком підвищувальної хвилі довгого циклу не є його причиною, а лише характеристикою.

По-четверте, залучення до економічного життя нових ринків, а також соціальні потрясіння, на думку Опаріна, не є наслідком довгих коливань, а являють собою незалежні від циклу події. Кондратьєв притримувався думки, що такі країни як США, Австралія, Нова Зеландія, Канада були відкриті ще задовго до XIX ст., але активне залучення у світову економіку відбулося лише в середині (США) та кінці (Австралія, Нова Зеландія, Канада) XIX ст., говорючи про те, що саме підвищувальна хвиля довгого циклу призводить до використання нових ринків, а не навпаки. Опарін стверджував, що зовнішня торгівля цих країн росла як в межах підвищувальної, так і понижувальної хвилі циклу, що не дає змоги стверджувати про підвищену активність саме на фазі підйому.

На основі цих критичних зауважень, Опарін зробив висновки, що великих циклів в економіці капіталістичних країн не може існувати. Погоджуючись в цілому з циклічною динамікою загального рівня цін та процентних ставок, Опарін вважав її наслідком коливань кількості золота в обігу, але аж ніяк не елементом загально-економічної циклічності.

Насправді, не можна не зважати на аргументи опонента Кондратьєва. Дійсно, ті методи, якими користувався Микола Кондратьєв для виявлення циклів, не дозволяють з впевненістю заявляти про їх існування. Невизначеності додає також відсутність хоча б більш чи менш достовірного статистичного матеріалу наприкінці XVIII та на початку XIX століття. Втім, це не означає, що великих циклів, або хвиль не існує. Микола Кондратьєв, хоч і не зміг з усією науковою строгістю, довести існування великих циклів, він, **перш за все**, поставив перед наступними поколіннями цікаву проблему, дискусії щодо якої ведуться і сьогодні. **По-друге**, неоднозначність у виявленні великих циклів, можливо, свідчить про їх більш складну природу, ніж собі її уявляв Кондратьєв.

По суті, ці фактори обумовили подальший розвиток теорії. Деякі вчені сприйняли аргументи за існування довгих хвиль. Це зробив, наприклад, Шумпетер, який звернув увагу на технологічний аспект у праці Кондратьєва та розвинув його. В праці "Ділові цикли" Йозеф Шумпетер представив **довгі хвилі як одну з форм прояву економічної динаміки, причинним фактором якої виступав інноваційний процес** [8].

Як зазначає російський дослідник великих хвиль Румянцев С.Ю., після виходу праць Шумпетера (1939 р.) та його послідовника – Менша (1975 р.), великі хвилі почали асоціюватися переважно з інноваційними та технологічними змінами. На основі ідей Шумпетера та Менша, з'явилася ціла низка досліджень та концепцій великих хвиль: теорія провідного сектору економіки Ростоу, техніко-економічні парадигми К. Перес-Перес, теорія життєвого циклу інновацій Дж. ван Дейна. Серед інших дослідників були К. Фріман, Л.Суте, Б.Беррі. Російські вчені розробили схожі концепції, зокрема варто відмітити теорію "ядра саморозвитку" (Маєвський) та

теорію технологічних укладів (Глаз'єв). Це призвело до виникнення *інноваційно-технологічного напрямку* в теорії довгих хвиль. Власне кажучи, цей напрямок сьогодні є мейнстрімом в рамках самої теорії [4].

Спільна ідея інноваційно-технологічних теорій полягає в тому, що довгострокові цикли в економіці виникають на фоні зародження, розвитку, поширення та насичення інновацій. Зародження нової технології відбувається ще у попередньому циклі розвитку економіки. Нова висхідна хвиля довгого циклу пов'язується з масовим поширенням та інвестиціями в нові технології, появою в економіках окремих нових галузей та галузевих комплексів, або як ще їх називають *мегаринків*. Нисхідна хвиля характеризується тим, що досягається, по-перше, межа ємності ринку, по-друге, межа вдосконалення нової технології. Сукупність цих двох факторів призводить до скорочення темпів економічної активності, сукупного попиту, зниження цін. Економіка надовго входить в період низької активності, вивести з якого може лише новий інноваційний прорив. Таким чином, сучасна періодизація великих циклів тяжіє до періодизації технологічних хвиль.

Перший довгий цикл (1780-1851) пов'язують з розпадом Промислової революції, розвитком текстильної та металургійної галузей. **Другий** цикл (1844-1896) пов'язують з появою нового революційного елементу господарського життя – залізницями. Не підлягає сумніву, що поява залізничного транспорту на Заході відкрила нові надзвичайні можливості для інвестицій у всій економіці та кардинально змінила хід економічного життя. Надлишок потужностей та зниження активності у залізничній галузі у 80-рр. XIX ст. співпало з нисхідною фазою великого циклу. **Третій** довгостроковий період (1890-1940) відносять до появи на економічній арені електроенергетичної, хімічної та автомобільної промисловостей. **Четверта** хвиля (1936-1985) ознаменувалася зародженням сектору споживчих товарів довгострокового вжитку, електротехніки, інфраструктурної промисловості. Остання стала наслідком зростання впливу державного сектору економіки в період з 30 по 70-рр., і як результат – реалізацією масштабних інфраструктурних проектів. **П'ятий** цикл (1980-2015/25) пов'язується з зародженням та розвитком інформаційних та комунікаційних технологій, персональних комп'ютерів, Інтернету, мережевого та супутникового зв'язку тощо. За оцінками, пік циклу припав на 2000-2007 рр., коли hi-tech сектор почав наблизитися до свого насичення, і інвестиції в галузь почали спадати. Вчені вже прогнозують виникнення нової, **шостої**, хвилі, яка буде заснована на нанотехнологіях, генній інженерії, надшвидкісних інформаційних та мережевих технологіях [2].

Проте, не дивлячись на всю зрозумілість аргументації, питання стосовно того, чи є великі цикли лише продуктом технологічних змін, залишається. Основним недоліком більшості теорій довгих хвиль, які виникли після Кондратьєва, є те, що вони пішли шляхом її спрощення, в той час як економічне життя ставало комплекснішим. Хоча не можна заперечувати визначальну роль технологій у економічній динаміці та циклах, все ж такі, вони не є єдиним домінуючим фактором, на що вказував і сам Кондратьєв. Він намагався уникнути такої монокаузальності, розглядаючи економіку як складну та динамічну систему. Емпіричні правильності у Кондратьєва, серед яких є і технологічні новації, виступають не в ролі причин великих циклів, а в ролі симптомів. Протиріччя в даному випадку заключається між формою прояву та рушійною силою довгих хвиль.

Висновки. Безперечно, М.Д. Кондратьєву належить провідна роль у постановці проблеми великих циклів в економіці, яка залишається не вирішеною і по сьогоднішній день. Хоча Кондратьєв виявив довгі хвилі емпірично, він запропонував і теоретичне обґрунтування механізму їх розвитку.

З позицій сьогодення, критика в бік формально-математичного методу, яким користувався Кондратьєв у своєму дослідженні, бачиться виправданою. Можна стверджувати, що довгі цикли в економіці не можна виявити, використовуючи методологію відхилень економічних показників від тренду, адже вони (довгі хвилі) входять в структуру самого тренду. Проте, запропонована ним теорія розвитку довгих хвиль, причиною яких є процеси акумуляції, концентрації та розсіювання капіталу, необхідного для створення нових продуктивних сил, безумовно, має право на життя. На нашу думку, **саме теоретична складова є сильною стороною дослідження Кондратьєва, адже в ній автор виявив глибинні характеристики циклічності**, які залишаються актуальними і сьогодні:

- Кондратьєв вважав циклічність внутрішньо притаманною капіталістичній економіці, і не шукав причини циклів у зовнішніх факторах. Нові технології, залучення нових ринків у світове господарство, соціальні потрясіння закономірно входять в логіку великого циклу.

- Кожна фаза циклу є наслідком нагромаджених процесів у попередній фазі, і передумовою виникнення наступної фази.

- Кожен новий цикл відбувається на новому, вищому рівні розвитку продуктивних сил і існує в нових історичних умовах. Тому кожен цикл унікальний у своєму роді, і його не можна розглядати як просте повторення попереднього.

Величезною заслугою Кондратьєва є те, що, **розглядаючи економіку як систему, він вважав неправомірним пояснення циклічності лише однією причиною, і розглядав увесь комплекс факторів**, які супроводжували та спричиняли це явище. Сам Кондратьєв не вважав свою теорію завершеною, а лише першою гіпотезою пояснення циклів. Подальший розвиток теорії довгих хвиль пішов по шляху її *спрощення*, в той час як реальне економічне життя *ускладнювалося*. Хоча сьогодні домінуючою все ще залишається технологічно-інноваційний напрямок в теорії довгих хвиль, вчені починають повертатися до витоків та брати до уваги всю комплексність економічної системи та її динаміки. Тож, Кондратьєв поставив перед економістами одну з найбільших проблем, яка ще має бути розв'язаною у майбутньому.

1. *Базилевич В.Д., Базилевич К.С., Баластрик Л.О.* Макроекономіка: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К., 2004.
2. *Глаз'єв С.* Национальная политика экономического развития в условиях глобальных экономических сдвигов // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2008. – №1.
3. *Кондратьєв Н.Д.* Большие циклы конъюнктуры. Доклады и их обсуждения в Институте экономики. – М., 2008.
4. *Румянцев С.Ю.* Длинные волны в экономике: многофакторный анализ. – СПб.: Издательство С.-Петербургского Университета, 2003.
5. *Румянцев С.Ю.* Теории конъюнктуры, экономического роста и экономического развития: ракурсы взгляда на анализ экономической динамики и "потерянные" ветви экономической науки // Национальная инновационная система России: проблемы становления и развития. Сборник научных трудов. – М., 2006.
6. *Фомина А.В.* Циклы Кондратьева в экономике России: Монография // Международный фонд Н.Д. Кондратьева. – М., 2005.
7. *Хансен Э.* Экономические циклы и национальный доход. – М. Издательство иностранной литературы, 1959.
8. *Shumpeter J.* Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. – New York, 1939.

Надійшла до редакції 26.03.09

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА ПРОБЛЕМАТИКА ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ БЮДЖЕТУ

У статті проаналізовано підходи до визначення сутності бюджету як економічної категорії. Розглянуто функції та структуру державного бюджету.

The determination of essence of budget as economic notion is analysed in this article. Functions and structure of the state budget are considered.

Бюджет є одним з основних інструментів державного регулювання соціально – економічних процесів. Під час його складання розробляються основні напрями формування та використання бюджетних коштів, виходячи з необхідності вирішення завдань, які стоять перед суспільством на сучасному етапі його розвитку. Держава використовує бюджет для концентрації і цілеспрямованого розподілу фінансових ресурсів для надання суспільних послуг та реалізації загальнодержавних програм. У процесі акумуляції бюджетних ресурсів і їхнього розподілу держава впливає на розвиток суспільного виробництва, створює стимули для ефективного використання наявних ресурсів.

Використання бюджету у регулюванні економічного і соціального розвитку спрямоване на удосконалення основних пропорцій процесу відтворення: між споживанням і накопиченням, між секторами й галузями економіки, між окремими територіями країни [4, с.3].

Вагомий внесок у розвиток теорії бюджетних відносин зробили такі відомі зарубіжні вчені, як Ш. Бланкарт, А. Вагнер, К. Ерроу, Дж. М. Кейнс, Ф. Нітті, П. Самуельсон, Дж. Тобін, та інші. Серед вітчизняних і російських вчених, які досліджували теоретичні аспекти бюджету і його вплив на економічне життя держави, варто назвати В.Л. Андрущенко, М.І. Боголепова, О.Д. Василюка, А.М. Ковальову, І.О. Луніну, І.О. Лютого, Д.В. Полозенка, Г.І. Костроміна, В.М. Федосова, й багатьох інших науковців.

Метою статті є обґрунтування теоретичних підходів до трактування сутності бюджету держави та розгляд його функцій і структури.

Сам термін "бюджет" набув розповсюдження в офіційних документах лише на початку XIX століття, повсюдне використання даного поняття вимагало більш точного пояснення. Французький економіст Рене Стурм у своїй праці "Бюджет" відобразив еволюцію поглядів на сутність бюджету. Найбільш характерними у другій половині XIX століття були визначення бюджету як: рівноваги державних потреб та засобів; акту, що передбачає та дозволяє щорічні доходи та видатки держави; офіційного звіту про публічні доходи та видатки, щорічної відомості державних доходів та видатків [7, с.322].

У вітчизняній науковій думці кінця XIX – початку XX століття бюджет часто ототожнювався з державним розписом доходів та видатків. Так, наприклад, професор І.Х. Озеров в "Основах фінансової науки" (1910 р.) детально зупинився на розбіжностях поняття "бюджет" і "розпис" та помилковістю їх ототожнення. Він виходив з того, що бюджет – це план ведення державного господарства на даний період часу. А розпис – цифровий вираз плану ведення господарства, який розглядається законодавчими установами та затверджується законодавчою владою [3, с.87].

За радянської доби державний бюджет мав безліч визначень, а саме: 1) економічна категорія; 2) фінансовий план держави; 3) централізований фонд грошових коштів; 4) центральна ланка фінансової системи. За часів Радянського Союзу державний бюджет України мав підпорядковане призначення у розподільчих процесах. Він виступав інструментом перерозподілу ресур-

сів між галузями республіканського господарства та різними соціальними групами населення на території України, а також між територіями всередині республіки. В 1991 році у формуванні бюджетів значною особливістю був розвиток нових фінансових взаємовідносин між суверенними державами та центром. Бюджетна система країни розпалась більш ніж на 55 тисяч незалежних бюджетів, внаслідок чого загальнодержавний грошовий фонд був розділений за сферами ведення Союзу РСР та суверенних республік.

В сучасних умовах бюджет в першу чергу розглядається як інструмент економічного планування, макро-економічної стабілізації та зростання, а не лише як фінансовий план, в якому особлива увага приділяється механізмам платежів, обліку та звітності. Роль бюджету будь-якої країни передбачає відображення в показниках державних доходів і видатків економічної політики уряду та протягом року бути основою фінансового забезпечення діяльності органів виконавчої влади.

Однак, єдиних підходів до трактування сутності бюджету у світовій та вітчизняній фінансовій науці не існує. Його розглядають як економічну категорію, фінансовий план, кошторис, розпис доходів і видатків, централізований фонд грошових коштів, фонд фінансових ресурсів держави, закон тощо. Теоретична невизначеність є причиною практичних негараздів, зокрема у процесі розроблення бюджетного законодавства, бюджетного планування та виконання бюджетів. У сучасному бюджеті держави найяскравіше відображаються недоліки, закладені фінансовою наукою, відсутність діалектичної єдності теорії і практики.

З одного боку, бюджет держави є центральною ланкою фінансової системи суспільства, тому всі загальні ознаки, властиві фінансам, будуть характерними для бюджету. З іншого – бюджет є самостійним поняттям, реальною дійсністю, елементом буття [2, с.3-4].

При вивченні бюджету як фінансової категорії привертають увагу насамперед його зовнішні ознаки: форма і матеріальний зміст. За формою, бюджет – це основний фінансовий план, а за матеріальним змістом – централізований фонд фінансових ресурсів держави. Однак поряд із зовнішніми необхідно дослідити внутрішні ознаки бюджету, які визначають його глибинну суть. За своєю суттю бюджет – це економічна категорія. Такий погляд на бюджет утвердився далеко не відразу. Лише в останні роки серед різних точок зору економістів стала переважати та, відповідно до якої державний бюджет з позиції економічної сутності може розглядатись як самостійна категорія, а з позиції законодавчого встановлення фінансової бази держави – як її фінансовий план [10].

Отже, бюджет, насамперед – це суспільний грошовий фонд, що перебуває у розпорядженні державної і місцевої влади. У цьому полягають його найхарактерніші риси, які відображають взаємозв'язок системи економічних відносин із формою їх планової організації. У цьому закладено ті вихідні позиції, що дають можливість розглядати бюджет як економічну категорію. Місце бюджету в системі економічних відносин як суспільного грошового фонду на загальнодержавному і місцевому

рівнях характеризують склад і структуру тих економічних відносин, які він відображає як економічна категорія. Структура цих відносин така: грошові відносини держави з підприємствами, організаціями, установами усіх форм власності у процесі мобілізації доходів до суспільного грошового фонду, призначеного для задоволення загальнодержавних і місцевих потреб; грошові відносини держави з населенням щодо формування, розподілу, перерозподілу доходів населення і бюджетних ресурсів; міжбюджетні відносини щодо розподілу і перерозподілу суспільного грошового фонду між ланками бюджетної системи.

На наш погляд, матеріальне вираження категорії бюджет необхідно розглядати:

- за явищем;
- за змістом;
- за формою;
- за організаційною будовою;
- за правовим характером;
- за рівнем впливу на соціально-економічний розвиток суспільства.

В організаційно-правовому аспекті під бюджетом слід розуміти план утворення і використання бюджетних ресурсів на загальнодержавному і місцевому рівнях, який затверджується відповідними представницькими органами. Бюджет є провідним фінансовим планом на центральному і місцевому рівнях, оскільки він універсальний, тому що його показники охоплюють усі сфери економічного і соціального життя; він є координуючим фінансовим планом щодо фінансових планів міністерств, відомств, підприємств і бюджетів нижчих рівнів.

У політичному аспекті бюджет – це результат компромісу різних політичних сил представницького органу влади, який своїм волевиявленням затверджує обсяг суспільного грошового фонду (бюджетного фонду) на плановий період і контролює його використання [9].

Категорія "бюджет" за визначенням бюджетного кодексу України – це план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим та органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду.

Згідно зі статтею 96 Конституції України, Державний бюджет України затверджується Верховною Радою України щорічно на період з 1 січня до 31 грудня, при особливих обставинах – на інший період. Проект Закону про Державний бюджет на наступний рік подається до Верховної Ради України Кабінетом Міністрів України не пізніше 15 вересня поточного року.

За рахунок коштів Державного бюджету України фінансуються заходи соціально-економічного розвитку, що мають загальнодержавне значення, та забезпечується перерозподіл частини державних доходів між адміністративно-територіальними одиницями.

Проект Державного бюджету, згідно із законодавством, яке діяло до набрання чинності Бюджетним кодексом України, розроблявся, виходячи з основних напрямів бюджетної політики (бюджетної резолюції), що затверджувалися Верховною Радою України [5, 251-253].

Основним джерелом формування бюджету держави є ВВП. Держава, як учасник розподільчих процесів, організує розподіл і перерозподіл ВВП в інтересах усіх членів суспільства та суб'єктів суспільного відтворення. З одного боку, держава як власник засобів виробництва має право на певну частку ВВП на стадії його первинного розподілу. З іншого – держава виконує суспільні функції (управлінську, соціальну, економічну), які конституційно закріплені за нею. Без необхідного обсягу грошових коштів ці функції виконати неможливо. Тому

держава організовує перерозподільчі процеси з метою централізації частини ВВП у відповідному бюджетному фонді, що є, по суті, платою суспільства за виконання державою своїх функцій [2, с.6].

В Україні за структурою бюджетна система складається з республіканського бюджету та бюджету адміністративно-територіальних одиниць, а саме: бюджету Республіки Крим та місцевих бюджетів: обласних, районних, міських, селищних та сільських. Всі вони мають дві частини: доходи й видатки.

Кожен бюджет має свої власні джерела доходів. Джерелами доходів державного бюджету є податок на прибуток підприємств, об'єднань і організацій; податок на додану вартість; акцизні збори; доходи від зовнішньоекономічної діяльності; податок з доходів фізичних осіб та інші, що визначаються законодавчими актами. Доходи місцевих бюджетів формуються за рахунок різних місцевих податків та зборів.

Доходи бюджету можуть носити податковий і неподатковий характер. Основним джерелом податкових доходів є знову створена вартість і доходи, які отримані в результаті її первинного розподілу (прибуток, заробітна плата, додана вартість, позиковий відсоток, рента, дивіденди та інше), а також накопичення.

Неподаткові доходи бюджетів створюються в результаті або економічної діяльності самої держави, або – перерозподілу вже отриманих доходів по рівнях бюджетної системи.

Економічна сутність державного бюджету, як економічної категорії, не буде повною, якщо не розглянути функції, які він виконує. Сутність бюджету держави, як економічної категорії, реалізується через розподільчу (перерозподільчу) і контрольну функції. Перша функція дозволяє державі централізувати грошові кошти і використовувати їх з метою задоволення загальнодержавних потреб; друга дозволяє визначити, наскільки повно і своєчасно кошти надходять у розпорядження держави, які складаються пропорції у розподілі бюджетних коштів, ефективність їх використання. Зміст розподільчої функції визначається процесами перерозподілу фінансових ресурсів між підрозділами суспільного виробництва. Бюджет, як одна з ланок державних фінансів, здійснює багатогалузеве і багаторівневе пере розподілення коштів між галузями, між територіями, між різними ланками бюджетної системи. Як вже зазначалось, у бюджетні відносини вступають майже всі учасники суспільного виробництва. Розподільча функція бюджету визначається процесом перерозподілу фінансових ресурсів між різними підрозділами суспільного виробництва. Жодна з інших ланок фінансів не здійснює такого масштабного перерозподілу коштів, як бюджет. Сфера дії розподільчої функції визначається тим, що у стосунках з бюджетом беруть участь майже всі учасники суспільного виробництва. Сутність контрольної функції полягає в тому, що через формування і використання фонду грошових коштів держави бюджет відображає економічні процеси, які відбуваються в структурних ланках економіки. Через це бюджет володіє інформацією про те, як надходять фінансові ресурси від суб'єктів господарювання, чи відповідає фактичний обсяг надходжень запланованим, або реальним потребам (заплановані і реальні потреби не завжди збігаються) тощо. Основа контрольної функції – рух бюджетних потоків, які знаходять своє відображення у відповідних бюджетних надходженнях (вхідні потоки) і видаткових призначеннях (вихідні потоки) [11].

Отже, бюджет є формою утворення та використання фонду грошових коштів, які призначені для фінансового

забезпечення задач і функцій держави та місцевого самоврядування.

У свою чергу, Державний бюджет як основний фінансовий план держави, дає органам влади реальну економічну можливість здійснення власних повноважень. Він відображає розміри фінансових ресурсів, які необхідні державі та визначає тим самим податкову політику в країні. Бюджет фіксує конкретні напрями витрачених коштів, перерозподіл національного доходу і внутрішнього валового продукту, що дозволяє йому виступати в якості ефективного регулятора економіки. Як економічна категорія бюджетні відносини є складовою частиною фінансових відносин, відповідно, їм притаманна грошова форма і основні функції фінансів.

1. Григорук А.А., Палюк М.С., Литвин Л.М., Литвінова Т.Д. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Навч. посіб. для студ. вищих навч. закл. / – Тернопіль: ТДПУ, 2002. – 304 с. 2. Дем'янішин В.Г. Тео-

ретична концептуалізація бюджету держави // Актуальні проблеми економіки, № 9(75) – 2007 – с. 3-6. 3. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання-Прес, 2001. – с. 87-89. 4. Копилов В.А. Проект державного бюджету на 2007 рік як складова стратегії прискореного економічного зростання // Фінанси України, №11 – 2006 – с. 3. 5. Луніна І.О. *Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин*. – К.: Наукова думка, 2006. – 432 с. 6. Лютий І.О. Бюджетна політика і стабільність соціально-економічного розвитку України // Фінанси України. – 2006. – № 10. – С.3-12. 7. Мочерний С.В. Політична економія: навч. посібник – К.: Знання-Прес, 2002. – 322 с. 8. Огонь Ц.Г. Доходи бюджету України: теорія і практика: Монографія. – К.: КНТЕУ, 2003 9. Павлюк К.В. Бюджет в умовах трансформації економіки України: Автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.00.08 [Електронний ресурс]. – К., 2007. – 40 с. 10. Ткач Є., Ткач О. Деякі аспекти ролі державного казначейства у формуванні та використанні коштів державного бюджету України // Наукові записки ТНЕУ, №14 – 2005 – <http://www.library.tane.edu.ua> 11. Ткач Є., Ткач О. Сутність державного бюджету і його завдання в умовах ринкових відносин // Наукові записки ТНЕУ, №15 – 2005 – <http://www.library.tane.edu.ua>.

Надійшла до редколегії 25.03.09

Т. Барвінко, здобувач

ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ ТА ЙОГО РОЛЬ У ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ

Розкрито місце податку на додану вартість у податковій системі України та його роль у формуванні доходів державного бюджету. Розглянуто історичні аспекти становлення ПДВ в Україні та світі. Висвітлено позитивний досвід справляння цього податку у зарубіжних країнах.

Spot of Value Added Tax in system of taxation of Ukraine and its role in creation of returns of State Budget are revealed. Historical aspects of the VAT formation in Ukraine and world are considered. Positive experience use of this Tax in foreign countries is revealed.

Постановка проблеми. Найбільш проблемним податком, запозиченим з досвіду зарубіжних країн, є податок на додану вартість (ПДВ). Сам факт його запровадження в Україні можна вважати важливим кроком на шляху формування сучасної податкової системи і розбудови ринкової економіки. Це пояснюється тим, що ПДВ вважається найбільш досконалою сучасною формою непрямого оподаткування і відіграє важливу роль у системі державних фінансів у більшості розвинених країн світу та країн з перехідною економікою. Проте, в Україні через суттєві проблеми щодо справляння ПДВ, має місце відволікання оборотних коштів підприємств та створення певної напруги у виконанні бюджету, що свідчить про недосконалість механізму оподаткування. Основними причинами цього є виникнення зобов'язань по ПДВ до надходження оплати за відвантажені товари в умовах хронічної затримки платежів між підприємствами; несвочасне повернення ПДВ експортерам; необхідність виплати величезних сум відшкодування, які через надмірний обсяг експорту по відношенню до ВВП і напередбачає зростання вимог відшкодування порівняно з надходженнями ПДВ, стають обтяжливими для бюджету; нераціональний розподіл податкового тиску внаслідок необґрунтовано широкого числа звільнень від податку, значна кількість зловживань платників податку при користуванні пільгами і формуванні податкового кредиту. Тому, нині, в умовах світової економічної кризи уряд України спрямовує всі зусилля на удосконалення податкового законодавства та адміністрування податку на додану вартість. Це сприяє значному посиленню ролі та місця ПДВ у формуванні доходів державного бюджету.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Висвітленню та вирішенню проблем стягнення ПДВ присвячені роботи таких відомих зарубіжних вчених С.Л. Брю, М. Дауні, Е. Доллана, Х. Есколано, Б. Кастан'єда, П. Ласок, М. Лоре, К. Макконнела, Ш. Планкарт, Дж. Штігліца. Вітчизняна економічна наука теж не за-

лишилась осторонь вирішення проблематики фіскальної ефективності податку на додану вартість, а також бухгалтерського обліку та звітності з ПДВ. Питанням максимізації бюджетних надходжень та підвищення справляння податку на додану вартість значна увага приділяється у працях вітчизняних вчених, зокрема: М.Я. Азаров, О.Р. Андріященко, В.Л. Андрущенко, А. Брезвін, В.В. Бурковський, В.П. Вишневецький, О.М. Воронкова, П.Т. Гега, А.І. Даниленко, О.Д. Данілов, Т.Л. Желюк, М.Д. Корінько, Т.В. Корнякова М.П. Кучерявенко, І.О. Луніна, П.В. Мельник, В.І. Островецький, А.М. Соколовська, С.М. Хімченко.

Метою статті є визначення ролі податку на додану вартість у формуванні доходів Державного бюджету України.

Для досягнення мети визначені наступні **завдання**:

- розкриття сутності податку на додану вартість та визначення його місця в системі непрямого оподаткування;
- висвітлення історичних аспектів становлення податку на додану вартість в Україні та світі;
- розкриття ролі ПДВ у формуванні доходів Державного бюджету України.

Об'єктом дослідження є операції з виконання зобов'язань з податку на додану вартість.

Викладення основного матеріалу. Податкова система є важливим елементом будь-якої держави. При цьому, основною доходною частиною бюджету багатьох країн світу, в тому числі і України виступають податки. Кожен вид податку посідає вагоме місце в податковій системі та в економіці України, в цілому, виконуючи свої функції. Важливе значення в податковій системі мають непрямі податки. Широке застосування непрямого оподаткування в багатьох країнах світу зумовлене регулюючою та фіскальною роллю. Зокрема, розглядаючи податкову систему України слід зазначити, що головна роль відводиться непрямим податкам. Серед них найважливішим є податок на додану вартість. Початком становлення сучасної податкової системи

України, як незалежної держави, можна вважати 25 червня 1991 р., який ознаменувався прийняттям Закону України "Про систему оподаткування". В законі було визначено перелік податків, зборів та інших обов'язкових платежів до державного бюджету, визначено джерела сплати податків, права та обов'язки податкових органів та платників податків. Новий етап формування податкової системи розпочався з 26 грудня 1992 з прийняттям закону України "Про податок на додану вартість". В цьому законі визначено порядок бухгалтерського обліку і звітності з ПДВ, який став дохідноформуючим елементом державного бюджету.

В результаті праведного дослідження встановлено, що ПДВ заслуговує найбільшої уваги серед багатьох інших видів податків. Незважаючи на шістнадцятилітню історію функціонування, ПДВ в Україні став стабільним джерелом доходів Державного бюджету. Це зумовлено тим, що він є податком на споживання, і кінцевий споживач є платником цього податку. Тим часом, не зважаючи на те, що податок на додану вартість є дохідноформуючим джерелом бюджету, він виступає одним із домінуючих податків, яким маніпулює тіньовий сектор економіки. Це, зокрема, проявляється в ухиленні від оподаткування, незаконному відшкодуванні величезних сум податку з державного бюджету, зловживання платників податку при користуванні пільгами і формуванні податкового кредиту. Все це обтяжує Державний бюджет України. Такий негативний стан щодо справляння податку на додану вартість спричинений, насамперед, недосконалістю бухгалтерського обліку, звітності та контролю ПДВ. Наприклад, кожне підприємство, яке подає декларацію з ПДВ одночасно надає і Додаток 5 до декларації "Розшифровка податкових зобов'язань та податкового кредиту в розрізі контрагентів". При співставленні їх даних можна виявити значні розбіжності між вказаними сумами угод СПД, через різні періоди відображення вказаної угоди, що є наслідком неоднозначності трактування податкового законодавства. Тобто, в законі "Про податок на додану вартість" необхідно чітко прописати строки визнання податкового кредиту та податкового зобов'язання з метою уникнення неточностей при заповненні та перевірці Декларацій з ПДВ.

Результати ретроспективного аналізу свідчать, що ще 3 століття по тому аналогом податку на додану вартість був податок з обороту та податок з продажу. Починаючи з XVIII ст. розвиток податкових форм здійснювався одночасно у двох напрямках: прямого та опосередкованого оподаткування, із установленням відповідних співвідношень між ними. На рубежі XIX-XX ст. загострилися дискусії з приводу доцільності та недоцільності непрямого оподаткування. В 1917 р. з проголошенням радянської влади були скасовані непрямі податки. Проте час довів хибність цих підходів. В цьому плані ми розділяємо точку зору таких вчених-економістів як: Так, Дж. Мілль, А. Маршалл, А. Пігу, І. Фішер про те, що податки є одним із найконсервативніших елементів державного механізму, які не завжди підкоряються змінам політичної ідеології державності. В свій час вони довели, що податок на споживання не порушує умов заощадження, не посилює ризик; до того ж він пом'якшує, хоч і не ліквідує остаточно, дестимулюючий вплив прогресивного оподаткування на трудові зусилля.

Саме тому, на нашу думку, протистояння прямих і непрямих податків закінчилося не поразкою однієї з форм, а перемогою їхньої прагматичної комбінації та

створенням змішаного виду податку. Ним і став ПДВ, який за податковою базою прямий, а за способом сплати – опосередкований, що перетворює його у відносно прогресивний, тоді як класичні непрямі податки – регресивні.

Нині, на внутрішньому ринку найпоширенішими формами податків на споживання виступають специфічні й універсальні акцизи. Першими оподатковуються окремі товари народного споживання – так звані високорентабельні та монополні; другими – усі товари та послуги, що надходять у продаж. Універсальний акциз автоматично враховує всі зміни в товарному асортименті та може перераховуватися до бюджету у трьох формах: 1) податку з обороту в однорівневій формі; 2) податку з обороту в багаторівневій формі; 3) податку на додану вартість.

У першому випадку він є податком з продажу чи із покупок. Податок з обороту в однорівневій формі справляється на одній стадії руху товару. Друга форма податку з обороту складніша, оскільки при її застосуванні оподатковується валовий оборот на всіх стадіях руху товару, що зумовлює кумулятивний ефект. До оподаткованого обороту включаються суми податків, сплачені при купівлі товарів виробничого призначення та послуг. Таким чином, податок утримується не тільки з обороту товарів і послуг, а й з податків, раніше сплачених за рахунками-фактурами. Кумулятивний ефект негативно впливає на поділ праці. Перевагу мають підприємства, у витратах яких переважають сировина, матеріали, напівфабрикати та послуги власного виробництва. Навпаки, платники, які здійснюють значні обсяги закупівлі товарів і послуг виробничого призначення, сплачують значні суми податку, бо тоді штучно збільшується оподатковуваний оборот.

Третя форма оподаткування уведена в більшості країн Західної Європи. Її поява зумовлена необхідністю ліквідації каскадного ефекту, властивого податку з обороту в багаторівневій формі. Ще у 1954 р. французький економіст М. Лоре описав схему дії податку, здатного замінити податок з обороту. Цей податок вперше було апробовано в 1960 р. Республіці Кот-д'Івуар, в 1967 р. – у Данії та частково в Бразилії, у 1968 – у ФРН і Франції. В 70–80 рр. XX ст. податок на додану вартість дістав широке розповсюдження. Від самого початку податок на додану вартість був потужним стимулом для міжнародної торгівлі. У 1981 році в США, вперше було прийнято "Закон про оподаткування", який надавав пільги залежно від строків окупності [16, с. 34].

Як уже було зазначено вище, в Україні становлення податку на додану вартість почалося з грудня 1992 р. з прийняттям закону України "Про податок на додану вартість". Відповідно до цього закону ставка податку становила 28 %, що дозволило забезпечити основну частину податкових надходжень до бюджету (39,6 %). З прийняттям змін у 1995 р. до закону України "Про податок на додану вартість" (зниження ставки оподаткування з 28 % до 20 %, застосування нульової ставки, введення пільг для суб'єктів господарської діяльності зі сплати цього податку) відбулося значне скорочення надходжень від його справляння.

Нині, і податок на додану вартість стягується майже у 80-ти країнах світу, серед яких, практично всі промислово-розвинуті країни. Податок на додану вартість є провідною ланкою бюджетної системи не лише України, а і багатьох країн світу, при цьому в різних країнах ставки податку залежать від об'єкту оподаткування. Світові ставки ПДВ продемонстровано на прикладі (табл. 1).

Таблиця 1. Ставки податку на додану вартість у зарубіжних країнах, %*

Країна	Видавнича галузь	Інші товари
Бельгія	6,0	19,5
Данія	25,0	25,0
Франція	5,5	18,6
Німеччина	7,0	15,0
Греція	4,0	18,0
Ірландія	0,0	16,0-21,0
Італія	4,0	19,0
Люксембург	3,0	12,0-15,0
Нідерланди	6,0	17,5
Португалія	5,0	16,0
Іспанія	6,0	15,0
Великобританія	0,0	17,5
Канада	0,0	15,0

*Складено автором за матеріалом [17, с. 121-129].

Для стимулювання розвитку тих чи інших галузей у світі вводиться пільгове оподаткування з ПДВ. Так у, багатьох країнах значимими податковими пільгами заохочуються експорт книжок. Приміром, іспанський видавець звільняється від 99 % податку, якщо отриманий прибуток вкладає у видання нових експортованих книг. Податкова пільга експортерів книг у Новій Зеландії становить 45 %.

У Франції, де податок на додану вартість є важливим податком з точки зору наповнення бюджету і становить 45,0 % від усіх податкових надходжень, існує чотири види ставок ПДВ: 18,6% – нормальна ставка на всі види товарів і послуг; 33,33% – гранична ставка на предмети розкоші, автомобілі, алкоголь, тютюн; 7,0% – пільгова ставка на товари культурного повсякденного вжитку (книжки); 5,5% – на товари і послуги першої необхідності (продукти харчування, за винятком алкоголю і шоколаду, медикаменти, житло, транспорт). Нині спостерігається тенденція до зниження ставок і переходу тільки до двох ставок оподаткування – 18,6% і 5,5%. Законодавством Франції передбачено звільнення від сплати ПДВ шляхом його відшкодування при експортних операціях і в результаті застосування різних ставок

при покупці і продажу. Від сплати ПДВ звільняються також такі види діяльності: медицина і медичне обслуговування; освіта; діяльність суспільного і благодійного характеру; страхування та гральний бізнес. Існує перелік видів діяльності, за якими надається право обирати між ПДВ і прибутковим податком, а саме: надання в оренду приміщень для будь-якого виду економічної діяльності; фінанси і банківська справа; літературна, спортивна, артистична діяльність; муніципальне господарство. Пільги мають підприємства, які роблять інвестиції, шляхом вирахування із ПДВ сум, що спрямовуються на інвестиції [17, с. 145-146].

В Україні, як і в більшості країн світу, податки в Україні займають досить велику частку в структурі надходжень до Державного бюджету. Вони є важелем економіки будь-якої країни та основним джерелом наповнення державного бюджету.

На 24 грудня 2008 р., за результатами впровадження організаційних заходів і забезпечення дієвого контролю за повнотою сплати податків та зборів, податкові надходження до державного бюджету України склали 139234,5 млн. грн. або 74,05 %, що є свідчить про те, що вони є основним джерелом наповнення бюджету (рис. 1).

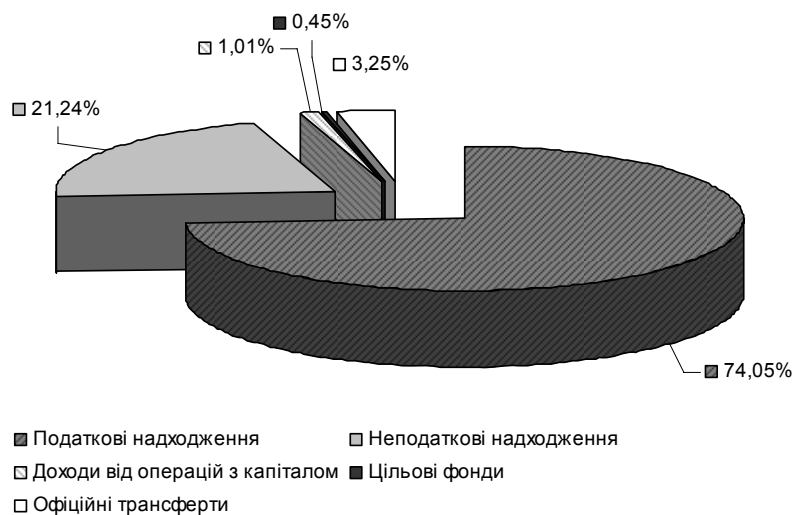


Рис. 1. Структура доходів Державного бюджету станом на 24.12.2008 р.*

*Складено автором за оперативними даними Державної податкової адміністрації України

У 2008 р., порівнюючи з 2007 р., частка податкових надходжень в структурі Державного бюджету зросла на 29179,6 млн. грн., що склало 79,04 %, що свідчить про ефективну податкову політику. В 2007 р. завдяки застосуванню податку на додану вартість до Державного

бюджету мобілізовано 23,61 % загальної суми доходів, та відповідно, 27,93 % податкових надходжень.

Структуру податкових надходжень до Державного бюджету України за 2008 р. зображено на рис. 2.



Рис. 2. Структура податкових надходжень до Державного бюджету України 24.12.2008 р.*

*Складено автором за оперативними даними Державної податкової адміністрації України

Питома вага ПДВ у структурі податкових надходжень склала 58,35 %, що становить відповідно 81239,6 млн. грн., що є досить вагомою часткою. Це свідчить про те, що ПДВ є одним з найважливіших податків та займає значну частку доходів Державного бюджету України.

Для кращого розуміння ролі ПДВ проаналізуємо динаміку надходжень податку на додану вартість до Державного бюджету за період з 1992 – 2008 рр. (табл. 2). В Україні починаючи з 1992 р. до цього часу спостерігалася чітка тенденція до збільшення надходження податку на

додану вартість до державного бюджету, що позитивно відобразилося на наповненні державного бюджету. Хоча в окремі роки спостерігалось скорочення надходжень до бюджету. Так, порівнюючи 1997 р. з 1996 р. надходження податку на додану вартість до Державного бюджету України зменшилися на 756,6 млн. грн. або 11,5 %. Аналогічна тенденція спостерігалася у 2006 р. та 2007 р. відносно 1999 р. Зменшення надходжень податку до бюджету склало відповідно, 453,7, 15196,7 та 805,6 млн. грн., або 5,2 %, 45,1 % та 4,4 %.

Таблиця 2. Динаміка надходження податку на додану вартість до Державного бюджету за 1992-2008 рр.*

Рік	Сума ПДВ, млн. грн.	Абсолютний приріст, млн. грн.	Темп зростання, %	Темп приросту, %	Абсолютне значення 1 % приросту, млн. грн.
1992	5,8	X	X	X	X
1993	22,1	16,3	381,03	281,03	0,06
1994	884,9	862,8	4004,0	3904,0	0,22
1995	4754,1	3869,2	537,2	437,2	8,85
1996	6602,6	1848,5	138,9	38,9	47,51
1997	5846,0	-756,6	88,5	-11,5	65,79
1998	8756,4	2910,4	149,8	49,8	58,44
1999	8302,7	-453,7	94,8	-5,2	87,25
2000	10065,8	1763,1	121,2	21,2	83,17
2001	11628,7	1562,9	115,5	15,5	100,83
2002	12887,8	1259,1	110,8	10,8	116,58
2003	13652,0	674,2	105,9	5,9	114,27
2004	19843,8	6191,8	145,3	45,3	136,68
2005	33702,7	13858,9	169,8	69,8	198,55
2006	18506,0	-15196,7	54,9	-45,1	336,96
2007	17700,4	-805,6	95,6	-4,4	183,09
2008	81239,6	63539,2	458,9	358,9	177,03

*Складено автором за оперативними даними Державної податкової адміністрації України, Державного Казначейства України

Зменшення обсягів надходжень податку до бюджету є відбиттям неефективної податкової політики держави та наслідком недосконалої податкової системи, яка характеризується частою зміною нормативно-правової бази з обліку та звітності з ПДВ та неефективне адміністрування податку. Це дозволяє накопичувати досить великі суми податкового боргу, а також створює можливості для без-

підставного відшкодування ПДВ. Отже із фіскальної точки зору, податок на додану вартість має високу ефективність.

Результати аналізу динаміки надходжень до Державного бюджету показали, що суттєвим джерелом надходжень є податковий борг. В 2007 р. податковий борг склав 3405,76, що становило 19,24 % від загальної суми податку. В 2008 р. податковий борг склав 2642,79 млн. грн., або 3,25 % від надходжень податку

на додану вартість до бюджету. Порівняно з попереднім роком податковий борг дорівнював 15,99 %, це позитивне явище, хоча відносно велика частка заборгованості суб'єктів господарської діяльності перед бюджетом свідчить про недосконалість податкової системи та неефективність адміністрування ПДВ, що перш за все, зумовлене недосконалістю системи бухгалтерського обліку з ПДВ до Державного бюджету. Таким чином, податкова система потребує удосконалення, в частині пошуку нових шляхів забезпечення гарантованого надходження коштів до бюджету і блокування можливостей ухилення від сплати ПДВ, реструктуризації податкових недоїмок, а також технології оподаткування, обліку та звітності ПДВ.

Зменшення надходжень ПДВ зумовлено наявністю операцій, які підлягають під пільгове оподаткування (операції, які не є об'єктом оподаткування, операції, що звільнені від оподаткування, оподаткування за нульовою ставкою). Труднощі з оподаткування ПДВ пов'язані також тим, що в державі нині не існує єдиної методики визначення пільг. Відповідно це призводить до значних втрат державного бюджету. Так, у 2008 р. пільги зі сплати ПДВ становили 11084,82 млн. грн., або 90 % (рис. 3) від загального обсягу податкових пільг. Отже, пільгове оподаткування значно звужує базу оподаткування даного податку і відповідно негативно впливає на динаміку надходжень до бюджету і призводить до зниження фіскальної функції податків.



Рис. 3. Структура наданих податкових пільг платникам на 01.10.2008 р.*

*Складено автором за оперативними даними Державної податкової адміністрації України

Не зважаючи на потребу кращого наповнення державного бюджету, особливо в умовах економічної кризи, обсяг пільг за останні 2 роки, на жаль, різко зріс (рис. 4).

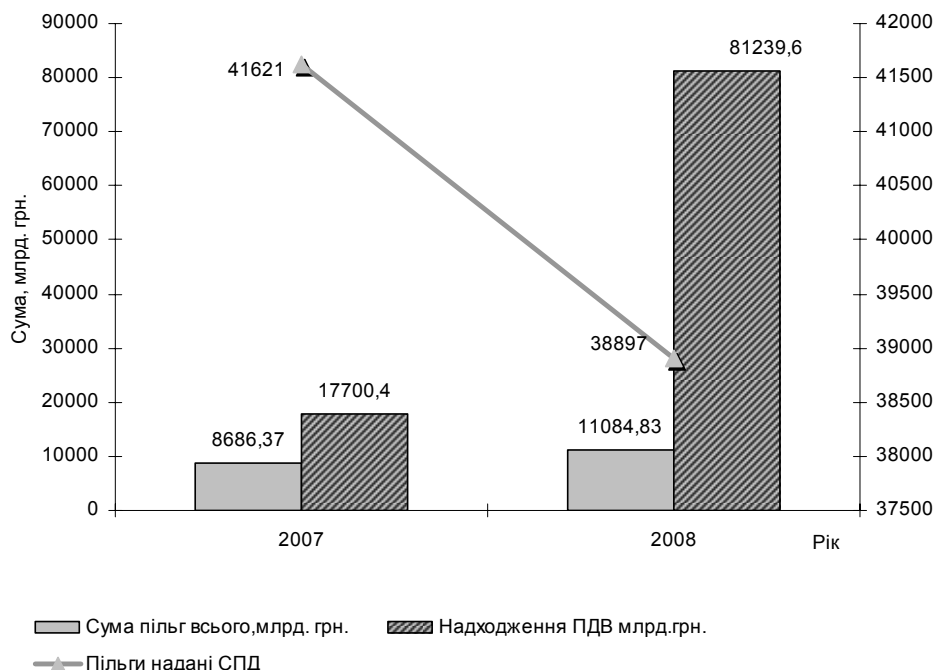


Рис. 4. Обсяг надходжень та наданих пільг з податку на додану вартість*

*Складено автором за оперативними даними Державної податкової адміністрації України

У 2008 р. сума зросла на 663539,2 млн. грн., порівняно з 2007 р., у тому числі, за рахунок зменшення платників податку на 2724, яким надаються пільги, та збільшенню розміру самої пільги.

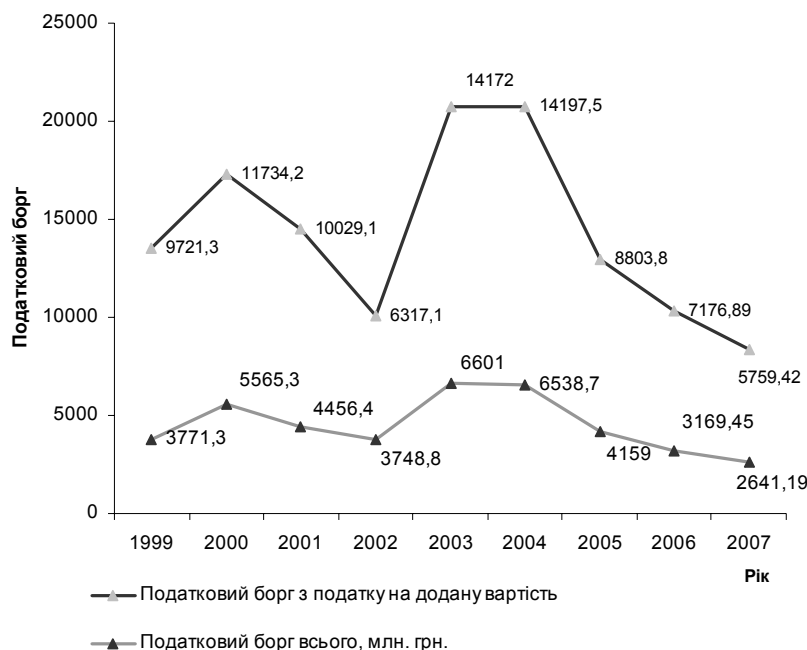


Рис. 5. Динаміка податкового боргу в Україні у 1998-2007 рр., млн. грн.*

*Складено автором за оперативними даними Державної податкової адміністрації України

Іншим недоліком застосування податку на додану вартість є нарощування податкового боргу та накопичення простроченої заборгованості з його відшкодуванням. За даними ДПА України станом на 01.01.2008 р. сума боргу становила 2641,19 млн. грн. Динаміку податкового боргу у 1998-2007 рр. відображено на рис. 5.

Отже, що тенденція зміни податкового боргу по всій сукупності податків повторює ту, яка склалася з податком на додану вартість. Це дає можливість зробити висновок, що динаміка податкового боргу в Україні значною мірою залежить від податкового боргу за податком на додану вартість.

Висновки

Проведене дослідження дозволяє дійти висновку, що податок на додану вартість є основою формування доходу Державного бюджету України. Тим часом має місце неефективна практика адміністрування податку. Серед невирішених проблем адміністрування податку на додану вартість необхідно виділити надмірні масштаби податкових пільг та обсяги бюджетної заборгованості по цьому податку в результаті неналежного контролю за бухгалтерським обліком та звітністю із ПДВ. Водночас, ці та інші труднощі не зменшують ролі податку на додану вартість у формуванні доходів бюджету, а свідчать певною мірою про потребу в удосконаленні діючої податкової системи, насамперед, в частині адміністрування податків.

1. Paul Lasok. Joint and Several Liability: the Answer to VAT Fraud? / Indirect Tax Voice. — Січень, 2005. — 64 с. 2. Балицька В.В. Особливості формування та руху ПДВ у державному бюджеті та господарському обороті підприємства / В.В. Галицька, О.В. Короткевич // Економіка і прогнозування. — 2007. — № 48. — С. 82-84. 3. Брезвін А. Наша мета сприяти становленню стабільної та раціональної податкової системи / Анатолій Брезвін // Вісник податкової служби України. — 2007. — № 31. — С. 15-17. 4. Декрет Кабінету Міністрів України від 26.12.92 р. № 14-92 "Про податок на додану вартість" // Відомості Верховної Ради України. — 1993. — № 10. — Ст. 252 — 257. 5. Завгородний В.П. Налоги и налоговый контроль в Украине / В.П. Завгородний. — Киев: А.С.К., 2003. — 639 с. 6. Закон України "Про державний бюджет України на 2008 рік і про внесення змін в деякі законодавчі акти України" №107 від 28.12.2007. 7. Закон України №168/97-ВР із змінами та доповненнями "Про податок на додану вартість" // Інформаційно-правова база "Ліга-закон". 8. Карпінський Б. Податок на додану вартість як основа бюджетотутворення / Б. Карпінський, Н. Залуцька // Економіст. — 2007. — № 1. — С. 30-33. 9. Корнякова Т.В. ПДВ — найбільш криміналізований податок в Україні / Т.В. Корнякова // Газета "Антикорупція". — 2004. — № 1. — С. 1. 10. Онуфрик М.С. Порівняльний аналіз податкових систем і податкового навантаження країн-членів ЄС та України / М.С. Онуфрик // Економіка та держава. — 2006. — № 11. — С. 14-18. 11. Парнюк В. Регулююча функція податку на додану вартість / В. Парнюк // Економіка України. — 2007. — № 6. — С. 4-16. 12. Паянюк Т.М. Виконання фіскальної функції податку на додану вартість / Т.М. Паянюк // Науковий вісник Національної академії ДПС України. — 2006. — № 3. — С. 114-121. 13. Податок на додану вартість та прогнозування його надходжень до бюджету / [Азаров М.Я, Ярошенко Ф.О., Єфименко Т.І.]. — К.: НДФІ, 2004. — 334 с. 14. Податок на додану вартість: становлення та розвиток: [посібник] — К.: "Вісник податкової служби України", 2003. — 180 с. 15. Русакова І.Г. Налоги в развитых странах / Русакова И.Г., Кашин И.А., Кравченко. — М.: Финансы и статистика, 1991. — 288 с.

Надійшла до редколегії 23.03.09

Наукове видання



ВІСНИК

КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

ЕКОНОМІКА

Випуск 110

Друкується за авторською редакцією

Оригінал-макет виготовлено Видавничо-поліграфічним центром "Київський університет"

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, власних імен та інших відомостей. Редколегія залишає за собою право скорочувати та редагувати подані матеріали. Рукописи та дискети не повертаються.

Засновник та видавець – Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Свідоцтво Міністерства інформації України про державну реєстрацію засобів масової інформації КІ № 251 від 31.10.97. Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", директор Г.Л.Новікова. Адреса ВПЦ: 01601, Київ, 6-р Тараса Шевченка, 14, кімн. 43. ☎ (38044) 239 31 72, 239 32 22; факс 239 31 28



Підписано до друку 16.06.09. Формат 60x84^{1/8}. Вид. № 162. Гарнітура Arial. Папір офсетний. Друк офсетний. Наклад 500. Ум. друк. арк. 10,0. Обл.-вид. арк. 7,6. Зам. № 29-4863.

Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет"
01601, Київ, 6-р Т. Шевченка, 14, кімн. 43
☎ (38044) 239 32 22; (38044) 239 31 72; (38044) 239 31 58; факс (38044) 239 31 28