



УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТЕКСТИЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

На підприємствах текстильної промисловості система забезпечення запасами та їх оперативного управління потребує надійної, достовірної інформації, яка є важливою інформаційною базою контролю в системі управління. Запаси складають значну частину активів текстильних підприємств, сировина проходить багато стадій обробки в процесі виготовлення готової продукції, виробничий процес сягає до 90 днів. Також виробництво текстильної продукції характеризується наявністю значної кількості різноманітних відходів. Отже, виконуючи аудиторську перевірку запасів на підприємствах текстильної промисловості, аудитор стикається з рядом не вирішених для себе завдань та проблем. Це пов'язане, насамперед, з необізнаністю аудитора з особливостями організаційних, технологічних процесів, що здійснюються на підприємстві.

I. Вступ. У науковій літературі, присвяченій проведенню аудиту на підприємстві, в основному приділяється увага зовнішньому аудиту. Останнім часом усе більшого значення набуває поняття «внутрішній аудит». Внутрішній аудит у формі адміністративного контролю та ревізії існував завжди. Однак ці поняття мають різні функції. Багато авторів у своїх роботах [1; 3; 4; 9; 12] висвітлювали формування теоретичних обґрунтувань щодо поняття «внутрішній аудит», а також його практичне застосування в діяльності підприємств різних галузей економіки. Набуває значення й питання орієнтації отриманої в процесі внутрішнього аудиту інформації на кінцевого споживача (керівництво або власники підприємства, або ті та інші). В цьому сенсі необхідним стає дослідження теорії та практики управління підприємством. Не менш важливим питанням залишається розробка методики внутрішнього аудиту для кожної галузі, для кожного окремого підприємства.

Поняття об'єктів і суб'єктів внутрішнього аудиту, напрямки його організації на підприємствах висвітлюють у своїх працях відомі українські та російські вчені, зокрема, А. М. Кузьмінський, В. В. Сопко, В. П. Завгородній, В. С. Рудницький, Я. А. Гончарук, В. Я. Савченко, А. Д. Шеремет, В. П. Суйц, П. І. Камишанов, Е. А. Петрик, В. І. Подольский та ін. [2; 3; 4; 9; 10; 11; 12].

II. Постановка завдання. Аналіз літературних джерел щодо основних теоретичних положень визначення поняття «внутрішній аудит», об'єктів і суб'єктів внутрішнього аудиту, напрямів та досвіду його організації на підприємствах обґрунтував необхідність удосконалення методики його проведення. Важливим питанням є визначення напрямів організації внутрішнього аудиту запасів для підприємств різних галузей промисловості з урахуванням організаційних і технологічних особливостей їх діяльності. Тому результатом цього дослідження має стати розробка напрямів впровадження внутрішнього аудиту запасів на підприємствах текстильної промисловості з визначенням комплексу аудиторських процедур, що мають бути застосовані.

III. Викладення основного матеріалу. Методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації щодо запасів визначені в П(С)БО 9 «Запаси»

[8]. Вони є основою для оцінки внутрішнім аудитором обліку наявності та руху запасів на підприємстві.

Основні визначення поняття «внутрішній аудит» наведено в таблиці 1.

Ми поділяємо думку, що внутрішній аудит має функціонувати як незалежний вид діяльності на підприємстві. Його організовує керівництво підприємства для перевірки й оцінки роботи окремих підрозділів, служб, об'єктів обліку тощо. Внутрішній аудит можуть проводити аудитори, які працюють безпосередньо на підприємстві [7, с. 52].

Однак більшість авторів вважають, що внутрішній аудит здійснюється на підприємстві для потреб керівництва (адміністрації) [1, с. 14].

Дехто з них не погоджується з таким поглядом і пов'язує створення служби внутрішнього аудиту з потребами в інформації для управління керівників і власників підприємства [6, с. 15]. Ми цілком поділяємо таку думку, адже внутрішній аудит має створюватися на підприємстві як для потреб керівництва, так і для потреб власників.

Таблиця 1

Визначення поняття «внутрішній аудит» в літературних джерелах

№ з/п	Автори	Визначення поняття "внутрішній аудит"
1	Я. А. Гончарук, В. С. Рудницький [3]	Система спостереження й експертної оцінки господарсько-фінансової діяльності підприємства і його структурних підрозділів з метою обґрунтування та прийняття оптимальних тактичних і стратегічних рішень в управлінні
2	П. І. Камишанов [4]	Невід'ємний і важливий елемент контролю в процесі менеджменту
3	Л. П. Кулаковська, Ю. В. Піча [5]	Невід'ємна частина загальної системи управління
4	В. П. Суйц, А. Д. Шеремет [12]	Невід'ємний і важливий елемент управлінського контролю

Дослідження показали, що об'єкти внутрішнього аудиту також висвітлено в літературних джерелах неоднозначно. Низка фахівців [2, с. 234] визначає такі об'єкти внутрішнього аудиту: ведення бухгалтерського обліку; достовірність звітності; стан майна; забезпеченість власними засобами; фінансова стійкість; платіжна спроможність; система управління підприємством; якість роботи економічних і технічних служб; оподаткування; планування; нормування; стимулювання; внутрішньогосподарський контроль; організація й технологія виробництва; процеси господарської діяльності та інші.

В. С. Рудницький пропонує для глибшого вивчення об'єктів внутрішнього аудиту проведення порівняльного аналізу видів аудиторських послуг, які здійснюють зовнішні аудиторські фірми і служби внутрішнього аудиту. Він зазначає, що не всі аудиторські послуги придатні для служб внутрішнього аудиту. До них належать складання звітності, ведення бухгалтерського обліку, аудиторське і бухгалтерське супроводження, видавнича діяльність, юридична експертиза та консультації, захист інтересів клієнта в арбітражному суді та податкових органах, підготовка бухгалтерського персоналу [3, с. 225].

До суб'єктів внутрішнього аудиту В. С. Рудницький відносить працівників спеціалізованої служби внутрішнього аудиту: бухгалтера-аудитора, експерта-аналітика, експерта-юриста, експерта-маркетолога, експерта інформаційних систем.

Однак при цьому виникає запитання: якщо автор, визначаючи суб'єкти внутрішнього аудиту, відносить до них бухгалтера-аудитора, експерта-аналітика, експерта-юриста, то чому внутрішній аудитор, який має відповідну освіту, а також досвід роботи, не може надавати такі послуги, як юридична експертиза, консультації з питань ведення обліку, складання звітності та навчання

бухгалтерського персоналу? Адже як керівництво, так і власники підприємства мають бути зацікавлені в цьому.

Оскільки операції із запасами відіграють важливу роль у господарській діяльності підприємств текстильної промисловості, аудиторі потрібно приділити їм особливу увагу. Практика показує, що кожна господарська операція, яка відображає в бухгалтерському обліку рух запасів, не може перебувати поза увагою внутрішнього аудиту. Тобто внутрішньому аудиту мають підлягати всі запаси, відображені в обліку, а також дії посадових та матеріально відповідальних осіб.

Отже, можна стверджувати, що об'єкти внутрішнього аудиту запасів пов'язані не тільки із системою їх бухгалтерського обліку, а й із системою управління ними. Відповідно суб'єктами внутрішнього аудиту на підприємствах текстильної промисловості виступають працівники бухгалтерії й уся система управління, кожний виробничий підрозділ.

Виокремлюється багато різних ознак, за якими відрізняються зовнішній та внутрішній аудит. Однак слід зазначити, що завдання та функції зовнішніх і внутрішніх аудиторів можуть переплітатися або бути тотожними. Не можна стверджувати, що зовнішній аудит виконують тільки незалежні аудитори, а внутрішній – аудиторські служби, створені на підприємстві.

Крім того, що характерною особливістю побудови всієї системи процедур внутрішнього аудиту запасів на підприємствах текстильної промисловості є те, що вона має забезпечити постійне спостереження і вплив на підвищення ефективності діяльності підприємства і його підрозділів за надходженням, зберіганням і рухом запасів, доцільність та обґрунтованість витрат матеріалів, а також запасів сировини у процесі виробництва.

Слушною є й думка про те, що на об'єкти внутрішнього аудиту суттєво впливають види діяльності підприємства. Для кожної сфери діяльності характерні свої процеси, що є об'єктами внутрішнього аудиту [6, с.226].

З огляду на викладене, необхідно чітко визначити всі напрями організації внутрішнього аудиту запасів на різних рівнях управління, залежно від процесів, які відбуваються на підприємстві.

Враховуючи визначені нами в розділі 1 рівні управління запасами, можна запропонувати схему проведення внутрішнього аудиту запасів за цими рівнями.

Перший рівень – це головна мета управління запасами, ефективне їх використання. Другий рівень – управління, залежно від функціональної ролі запасів: ефективність використання запасів у процесі заготівлі, виробництва, реалізації. За кожним із цих рівнів визначимо напрями організації внутрішнього аудиту запасів (таблиця 2).

Оскільки запаси проходять багато стадій обробки на текстильних підприємствах, то вони є важливим і складним об'єктом обліку та контролю. Відповідно, і всі напрями контролю запасів є достатньо важливими, тому розглянемо деякі напрями докладніше (таблиця 3).

Таблиця 2

Організація внутрішнього аудиту запасів за рівнями управління

Рівень управління залежно від функціональної ролі запасів	Рівень управління залежно від економічного змісту запасів	Напрями організації внутрішнього аудиту запасів
1	2	3
1.Ефективність використання запасів у процесі заготівлі	Забезпечення зберігання запасів	Перевірка: – стану запасів; – порядку оформлення з матеріально відповідальними особами договорів про матеріальну відповідальність; – закріплення запасів за матеріально відповідальними особами;

1	2	3
	Залучення оптимальних обсягів запасів	– порядку складування та зберігання; – своєчасності, правильності і повноти оприбуткування запасів на складах; – дотримання встановлених правил видавання й оформлень доручень на право отримання запасів; – обґрунтованості застосування норм природного убутку запасів на складах; – дотримання законності при списанні запасів понад норми природного убутку; – своєчасності й якості проведення інвентаризацій; – стану складських приміщень, охорони, дотримання санітарних вимог і протипожежних правил; – наявності первинних документів з руху запасів на складах, їх достовірності і правильності оформлення; – показників реєстрів складського обліку; – фактів псування запасів. Перевірка: – використання методів управління запасами (визначення їх оптимального розміру); – порядку укладання й виконання договорів на постачання запасів; – виконання договорів закупівлі за видами, найменуваннями, кількістю запасів, строками їх постачання; – ефективності системи обліку постачання запасів.
	Раціоналізація розрахункових відносин	Перевірка: – повноти та своєчасності накладання санкцій при невиконанні договірних зобов'язань; – стану оперативного обліку виконання договорів закупівлі запасів; – стану розрахунків із постачальниками.
	Прискорення оборотності запасів	Перевірка: – порядку укладання і виконання договорів на постачання запасів; – використання запасів, які тривалий час не використовуються; – виконання замовлень згідно з укладеними договорами із покупцями; – скорочення виробничого циклу за рахунок недопущення простоїв у виробництві.
2. Ефективність використання запасів у процесі виробництва	Удосконалення нормування запасів	Перевірка: – достовірності цін на відпуск запасів зі складу; – актів списання запасів і дотримання норм убутку; – дотримання норм списання запасів на виробництві за кожним виробничим підрозділом; – налагодження технологічного обладнання; – підтримання температурно-вологісного режиму.

1	2	3
	Оптимізація відпуску запасів у виробництво	Перевірка: – порядку внутрішнього переміщення запасів; – внутрішніх оборотів з переміщення запасів по виробничих підрозділах; – своєчасності, достовірності та повноти документального оформлення операцій з руху запасів по підрозділах.
	Забезпечення зберігання запасів	Перевірка: – стану запасів за кожним виробничим підрозділом; – порядку оформлення з матеріально відповідальними особами договорів про матеріальну відповідальність; – закріплення запасів за матеріально відповідальними особами; – порядку складування та зберігання; – своєчасності, правильності і повноти оприбуткування запасів на складах; – дотримання встановлених правил передавання й оформлення відповідних документів при передаванні запасів; – обґрунтованості застосування норм природного убутку запасів на складах; – дотримання законності при списанні запасів понад норми природного убутку; – своєчасності і якості проведення інвентаризацій; – стану складських приміщень, охорони, дотримання санітарних вимог і протипожежних правил; – наявності первинних документів з руху запасів на складах, їх достовірності і правильності оформлення; – показників регістрів складського обліку; – фактів псування запасів.
3. Ефективність використання запасів у процесі реалізації	Реалізація оптимального обсягу запасів	Перевірка: – системи контролю за вивезенням запасів зі складів, дотримання порядку перевірки та обліку перепусток; – ступеня дотримання норм витрачання пакувального матеріалу; – вибіркова перевірка запасів, підготовлених до реалізації, відповідність артикулам.
	Рационалізація розрахункових взаємовідносин	Перевірка: – фактів порушень договірних умов, які призвели до відмови покупців від оплати рахунків; – порядку укладання і виконання договорів на реалізацію запасів; – виконання договорів відвантаження за видами, найменуваннями, кількістю запасів, строками їх виконання; – ефективності системи обліку відвантаження запасів; – своєчасності відвантаження запасів;

1	2	3
	Прискорення оборотності запасів	Перевірка: – порядку укладання і виконання договорів на поставку запасів; – використання запасів, які тривалий час не використовуються; – виконання замовлень згідно з укладеними договорами із покупцями; – недопущення простоїв у виробництві.

Особливу увагу слід приділити контролю за витратами на придбання й зберігання запасів. До таких витрат можна віднести :

- витрати на замовлення – на заробітну плату працівників постачання з відрахуваннями, на оформлення розрахункових документів, витрати зв'язку тощо;
- витрати на придбання запасів – на заробітну плату працівникам, які зайняті придбанням запасів із відрахуваннями, на придбання матеріалів для зберігання запасів (пакувальний матеріал) та ін.;
- витрати на транспортування запасів – на транспортні послуги сторонніх організацій або на власний транспорт (пальне, амортизація), витрати на тимчасове зберігання в дорозі;
- витрати на зберігання – на упаковку, на утеплення, на заробітну плату працівникам, зайнятим охороною, на страхування та інші витрати, пов'язані із зберіганням на складі.

Враховуючи запропоновані напрями організації внутрішнього аудиту запасів, служба внутрішнього аудиту має відібрати найважливіші з них та визначити основні аудиторські процедури. Запропоновану нами методику проведення внутрішнього аудиту запасів на підприємствах текстильної промисловості наведено в таблиці 3.

Слід зазначити, що кількість етапів залежить, насамперед, від реальної потреби керівництва в інформації, яка необхідна для управління запасами, для достовірності відображення їх у бухгалтерському обліку та звітності, а також для прийняття оптимальних управлінських рішень щодо запасів.

Таблиця 3

Складові методики проведення внутрішнього аудиту запасів на підприємствах текстильної промисловості

№ з/п	Напрямок перевірки	Процедури внутрішнього аудиту
1	2	3
1	Аналіз стану бухгалтерського обліку	
1.1	Перевірка відповідності операцій щодо запасів, які відображаються в бухгалтерському обліку законодавчої бази, облікової політики та внутрішнім документам підприємства	Контроль достовірності визначення первісної вартості запасів при їх оприбуткуванні. Контроль правильного та своєчасного відображення інформації щодо отриманих запасів на рахунках бухгалтерського обліку, в первинних документах та облікових регістрах.
1.2	Перевірка даних щодо наявності, руху та використання запасів і їх відображення в облікових регістрах та звітності	Звірка сальдо за синтетичними й аналітичними рахунками, даними по рахунках з даними, зазначеними в Головній книзі. Перевірка можливих порушень (помилки) у кореспонденції рахунків. Аналіз документів постачальників. Контроль відповідності оприбуткованих запасів на складі даним обліку. Контроль за правильністю переведення ваги отриманих запасів із фізичної в кондиційну при їх відпуску на виробництво.

№ з/п	Напрям перевірки	Процедури внутрішнього аудиту
1	2	3
1.3	Перевірка можливості зловживань з боку матеріально відповідальних осіб	Контроль закріплення матеріально відповідальних осіб за кожним місцем зберігання запасів. Перевірка розподілу відповідальності між особами, що здійснюють контроль запасів за кожним виробничим підрозділом підприємства (за центром відповідальності).
2	Проведення інвентаризації запасів	Контроль за організацією проведення інвентаризацій запасів. Аналіз даних проведеної інвентаризації та виявлення відхилень. Проведення вибіркової перевірки наявності й стану запасів, встановлення фактів невідповідності даним інвентаризації. Забезпечення контролю за роботою матеріально відповідальних осіб під час проведення інвентаризації. Розробка й використання плану безперервної перевірки визначених груп запасів протягом року. Підбір фахівців для проведення безперервної перевірки та забезпечення їх незалежності для досягнення ефективних результатів перевірок. Виявлення результатів інвентаризації: якщо виявлено нестачі, псування і різного роду втрати – надання пропозицій про підвищення контролю за зберіганням і використанням запасів.
3	Виконання організаційного контролю при закупівлі та відпуску запасів	Проведення маркетингових досліджень. Вивчення попиту. Вивчення цінової політики. Закупівля сировини в необхідний час (від сезону, в якому здійснюються закупівлі, залежить якість вовни). Аналіз надійності постачальників. Аналіз якості постачальників. Контроль часу виконання замовлень.
4	Оперативний контроль за наявністю та рухом запасів на підприємстві	Контроль якості та кількості отриманих запасів. Контроль відповідних умов зберігання запасів (стан складів, температура). Контроль за проведенням лабораторного аналізу якості отриманої вовни.
5	Розробка фінансової стратегії	Проведення аналізу, оцінки та перевірки по суті співвідношень між фінансово-економічними показниками. Аналіз структури матеріальних витрат у загальній сумі витрат. Аналіз оборотності запасів. Аналіз визначених показників за кілька років. Пошук і виявлення незвичних або неправильно відображених фактів щодо використання запасів на підприємстві. Виявлення ділянок (центрів відповідальності, підрозділів), які мають великий ризик наявності різного виду порушень та відхилень.
6	Надання управлінських консультацій керівництву підприємства щодо ефективного управління запасами	Надання оперативної, корисної інформації про стан і використання запасів у процесі виробництва. Складання відповідних звітів. Надання рекомендацій щодо усунення недоліків та вдосконалення різного роду показників, що відображають оптимальність використання запасів на всіх виробничих підрозділах (центрах відповідальності).

Висновки. Аналіз поглядів авторів [3, с. 223; 4, с. 12; 5, с. 184; 12, с. 16] дав змогу дійти висновку, що вони дотримуються однозначної думки щодо поняття внутрішнього аудиту. Вони вважають, що внутрішній аудит створюється з метою підвищення рівня управління підприємством як важливий елемент управлінського контролю, для прийняття оптимальних тактичних і стратегічних рішень в управлінні.

Вивчення й аналіз законодавчої бази, а також поглядів учених та спеціалістів щодо сутності внутрішнього аудиту, його об'єктів та суб'єктів дають змогу зробити такі висновки:

1) внутрішній аудит є складовою частиною загального аудиту, який запроваджує економічний суб'єкт для оцінки якості економічної інформації, що формується всередині підприємства, для управління різними ресурсами та процесами;

2) внутрішній аудит проводять під час здійснення й документального оформлення господарських операцій, що забезпечує своєчасне виявлення недоліків у роботі та прийняття відповідних заходів для їх усунення;

3) внутрішній аудит охоплює не тільки бухгалтерський облік, а й фінансово-господарську діяльність окремих підрозділів та підприємства в цілому;

4) до обов'язків внутрішнього аудитора, крім перевірки бухгалтерських документів, входить перевірка відповідності адміністративному порядку, виконання наказів, організація інвентаризації запасів, участь в аналізі витрат, результатів діяльності тощо;

5) до сфери діяльності внутрішнього аудиту можна віднести розробку фінансової стратегії, маркетингові дослідження й управлінське консультування;

6) внутрішній аудит є складовою частиною загального аудиту, який запроваджує економічний суб'єкт для оцінки якості економічної інформації, що формується всередині підприємства, для управління різними ресурсами та процесами;

7) внутрішній аудит проводять під час здійснення й документального оформлення господарських операцій, що забезпечує своєчасне виявлення недоліків у роботі та прийняття відповідних заходів для їх усунення;

8) внутрішній аудит охоплює не тільки бухгалтерський облік, а й фінансово-господарську діяльність окремих підрозділів та підприємства в цілому;

9) до обов'язків внутрішнього аудитора, крім перевірки бухгалтерських документів, входить перевірка відповідності адміністративному порядку, виконання наказів, організація інвентаризації запасів, участь в аналізі витрат, результатів діяльності тощо;

10) до сфери діяльності внутрішнього аудиту можна віднести розробку фінансової стратегії, маркетингові дослідження й управлінське консультування.

Джерела та література:

1. Аудит: учебник для вузов / [Подольский В. И., Поляк Г. Б., Савин А. А. и др.] ; под ред. проф. В.И. Подольского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ : ДАНА, 2000. – 655 с.
2. Аудит : практическое пособие / [Кузьминский А., Кужельный Н., Петрик Е. и др.] ; под ред. А. Кузьминского. – К. : Учетинформ, 1996. – 283 с.
3. Гончарук Я. А. Аудит / Я. А. Гончарук, В. С. Рудницький. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – Львів : Оріяна-Нова, 2004. – 292 с.
4. Камышанов П. И. Практическое пособие по аудиту / П. И. Камышанов. – М. : ИНФРА-М. – 1996. – 522 с.
5. Кулаковська Л. П. Організація і методика аудиту : навч. посібник / Л. П. Кулаковська, Ю. В. Піча. – Вид. 2-е – К. : Каравела. – 2005. – 560 с.
6. Макоев О. Внутренний аудит: понятие и предназначение / О. Макоев // Аудитор. – 1999. – № 11. – С. 11–15.
7. Максимова В. Принципова модель внутрішнього аудиту (на прикладі виробничих запасів) / В. Максимова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2001. – № 12. – С. 52-63.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 9 “Запаси”: за станом на 20.10.99 р. № 246, зі змінами та доповненнями / Міністерство фінансів України // Бухгалтерія. – 2007. – № 1. – С. 110–113.

9. Савченко Я. В. Аудит : навч. посібник / Я. В. Савченко. – К. : КНЕУ. – 2004. – 322 с.
10. Сопко В. Аудит у країнах співдружності незалежних держав / В. Сопко // Бухгалтерський облік і аудит. – 1996. - № 8. – С. 4–12.
11. Сопко В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: підручник / В. Сопко, В. Загородній. – К. : КНЕУ. – 2000. – 260 с.
- Шеремет А. А. Аудит: учеб. пособие / А. А. Шеремет, В. П. Суйц. – М. : ИНФРА-М. – 1995. – 204 с.
-

Ніна Левченко

●

ДОХОДИ НАСЕЛЕННЯ У ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Постановка проблеми. Вихід України на шлях стійкого економічного зростання неможливий без реалізації державної політики, спрямованої на стимулювання інвестиційної діяльності. Ринкова економіка не може розвиватися без злагодженого механізму інвестиційних процесів. Важливу роль у фінансуванні інвестиційних потреб мають відігравати внутрішні джерела грошових ресурсів і особливо заощадження населення. Тому забезпечення стабільного зростання доходів населення в будь-якій країні є одним із головних напрямів політики держави та уряду, що вимагає залучення усіх можливих резервів. Держава має створювати фінансові ресурси в необхідних розмірах для забезпечення належного рівня життя всіх членів суспільства. Ефективність соціально-економічної політики держави найбільше характеризується динамікою рівня життя населення. Саме тому міжнародні рейтинги приділяють цьому стільки уваги. Найвідомішим показником оцінки рівня та якості життя є Індекс людського розвитку (ІЛР). Україна в 2007 році за показником ІЛР зайняла 76 місце серед 177 країн світу. Отже, ключовими завданнями на сьогодні є впровадження інновацій в управління фінансовими рішеннями, що пов'язані із забезпеченням ефективності формування та використання фінансових ресурсів населення. Перш за все це стосується використання ринкових механізмів, які можуть давати швидкі результати. Розробка та вдосконалення таких механізмів потребує, насамперед, аналізу сучасних тенденцій доходів населення. За наявності цих механізмів заощадження фізичних осіб стануть потужним джерелом економічного зростання країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми доходів населення висвітлюються у багатьох працях вітчизняних вчених: С. Бандури, І. Бондарчук, О. Бутуцького, В. Гейця, А. Колота, В. Куценко, Е. Лібанової, О. Макарової, О. Онищенко, Б. Пасхавера, І. Прокопи, О. Романюка, П. Савлука, В. Юрчишина та ін.

Також існує чимало фундаментальних праць, присвячених дослідженню інвестиційного потенціалу країни та питанням формування сприятливого інвестиційного клімату.

Рівень доходів населення зумовлює потребу нагромаджувати гроші для придбання в майбутньому потрібного товару або сплати послуг. Добровільне відкладення грошей на задоволення своїх майбутніх потреб – це основа заощаджень населення. Проте у вітчизняній науковій літературі недостатньо уваги приділяється проблемам утворення та розподілу доходів, формування заощаджень, оцінці потенціалу заощаджень населення і питанню аналізу взаємозв'язку між заощадженнями та інвестиціями.

Метою статті є аналіз динаміки доходів і витрат населення протягом останніх років, факторів, що впливають на обсяг заощаджень, розробка пропозицій щодо стимулювання заощаджень населення та залучення приватних доходів до інвестування економіки.

Виклад основного матеріалу. Для підвищення економічного добробуту населення державна політика має бути спрямована на вирішення питань, пов'язаних зі зростанням доходів, забезпеченням належного рівня оплати праці у всіх сферах економіки і гарантуванням соціальних виплат для соціально вразливих категорій населення.

Якщо розглянути динаміку показників доходів в Україні протягом 2001-2007 рр., то спостерігається їх досить динамічне зростання (табл. 1).

Таблиця 1

Доходи та витрати населення України, млн. грн.

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007 ¹	Темпи росту 2007 р. до 2001 р., %
Доходи - всього	157996	185073	215672	274241	381404	472061	614984	389,24
В тому числі:								
заробітна плата	67389	78950	94608	117227	160621	205120	270605	401,56
Прибуток та змішаний дохід	29518	33540	36330	43828	58404	69186	93679	317,36
доходи від власності (одержані)	4275	5297	6706	8337	11072	13855	20434	477,99
соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти	56814	67286	78028	104849	151307	183900	230266	405,30
у тому числі:								
- соціальні допомоги	23978	31601	35318	52035	84617	103092	123184	513,74
- інші одержані поточні трансферти	5112	6656	8281	11500	12545	14510	19896	389,20
- соціальні трансферти в натурі	27724	29029	34429	41314	54145	66298	87186	314,48
Витрати та заощадження - всього	157996	185073	215672	274241	381404	472061	614984	389,24
у тому числі:								
придбання товарів та послуг	139984	153589	180730	221713	306769	385681	510023	364,34
доходи від власності (сплачені)	190	334	902	1864	3523	8374	16909	8899,47
поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти	11034	14092	17763	19030	25461	33803	49037	444,42
у тому числі:								
- поточні податки на доходи, майно тощо	9020	11054	13789	13553	17774	23396	35588	394,55
- внески на соціальне страхування	1307	2080	2584	3647	5064	7134	8320	636,57
- інші поточні трансферти	707	958	1390	1830	2623	3273	5129	725,46
нагромадження нефінансових активів	3408	2464	1680	3254	4444	7159	10321	302,85
приріст фінансових активів	3380	14594	14597	28380	41207	37044	28694	848,93
з них:								
- приріст грошових вкладів та заощаджень у цінних паперах	6273	10184	21592	20475	53297	54880	93265	1486,77
- заощадження в іноземній валюті	-808	-825	-3 881	13288	7200	17961	19909	-
- позики, одержані за виключенням погашених (-)	-440	-2103	6236	6256	19355	45766	77056	-
Наявний дохід	119048	141618	162578	212033	298275	363586	461852	387,95
Наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн.	2445,9	2938,0	3400,3	4468,4	6332,1	7771,0	9930,3	406,00
Реальний наявний дохід, у відсотках до відповідного періоду попереднього року	110,0	118,0	109,1	119,6	123,9	111,8	112,6	-

¹ Попередні дані

Джерело: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

З таблиці видно, що номінальні доходи у 2007 році порівняно з 2001 роком зросли на 389,24%, наявні доходи на 387,95%. Приріст доходів значною мірою був забезпечений за рахунок зростання основних державних соціальних гарантій та розмірів заробітної плати. При цьому у 2007 році помітно збільшилися витрати та заощадження населення на 389,24%. Витрати на придбання товарів та послуг збільшилися на 364,34%. Наявний дохід у розрахунку на одну особу теж значно збільшився порівняно з 2001 роком на 7484,4 грн., або 406%.

Зростання обсягів ВВП мало позитивний вплив на такі високі темпи росту доходів

населення. Проте не варто забувати про інфляційні процеси, що відбуваються в нашій економіці. Саме через високі темпи інфляції реальні доходи українців так відрізняються від номінальних.

За даними Державного комітету статистики, доходи населення України в січні-травні 2008 р. становили 303,2 млрд. грн., при цьому 133,1 млрд. грн. припало на зарплату, 35,01 млрд. грн. на прибуток і змішаний дохід, 9,05 млрд. грн. - на доходи від власності. Соціальної допомоги було виплачено на 70,4 млрд. грн.

Витрати населення також становили 303,2 млрд. грн., в т.ч. 252,78 млрд. грн. - на придбання товарів і послуг, 17,75 млрд. грн. - поточні податки на майно і дохід, 4,02 млрд. грн. - внески на соцстрахування.

Відповідно до повідомлення Держкомстату, наявний дохід збільшився за 8 місяців 2008 року на 43,3%, а реально наявний, визначений з урахуванням цінового фактора, - на 13,45%.

У червні, в порівнянні із травнем поточного року, номінальні доходи населення збільшилися на 9,9%, а наявний і реально наявні доходи - відповідно, на 4,8% та 3,9%. Наявний дохід у розрахунку на одну людину в червні 2008 року становив 1123,1 грн. проти 1071,4 грн. у травні.

Витрати населення в січні-червні, у порівнянні з аналогічним періодом попереднього року, збільшилися на 41%. Приріст заощаджень сягав 20 208 млн. грн.[12]

Особливу увагу привертають проблеми, пов'язані із забезпеченням росту доходу населення. Грошові доходи домогосподарств складаються із суми грошових та натуральних (у грошовій оцінці) надходжень, одержаних членами домогосподарства у вигляді оплати праці (за виключенням прибуткового податку та обов'язкових відрахувань), доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості, доходів від власності у вигляді відсотків, дивідендів, продажу акцій та інших цінних паперів, надходжень від продажу нерухомості, особистого та домашнього майна, худоби, продукції особистого підсобного господарства та продуктів, отриманих у порядку самозаготівель, соціальних допомог, пенсій, стипендій, грошових допомог від родичів та інших осіб, а також інших грошових доходів. За даними Держкомстату України, у структурі доходів населення основну частину (більше 50%) складає заробітна плата (табл.2).

Таблиця 2

Структура сукупних ресурсів домогосподарств
(у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

	2001 рік	2002 рік	2003 рік	2004 рік	2005 рік	2006 рік	2007 рік
Сукупні ресурси в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	520,8	608,1	708,6	911,8	1321,4	1611,7	2012,1
Структура сукупних ресурсів домогосподарств	Відсотків						
Грошові доходи	75,8	80,0	81,1	85,1	86,4	87,6	89,0
- оплата праці	40,8	42,8	44,9	45,2	46,0	48,4	50,6
- доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	3,1	3,2	3,4	4,4	4,9	4,6	5,2
- доходи від продажу сільськогосподарської продукції	5,5	5,0	5,4	4,8	4,6	3,8	3,6
- пенсії, стипендії, соціальні допомоги, надані готівкою* ¹	18,0	20,4	18,4	22,2	24,0	23,7	23,0
- грошова допомога від родичів, інших осіб та інші грошові доходи	8,4	8,6	9,0	8,5	6,9	7,1	6,6
Вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	13,1	10,3	9,5	7,0	6,0	5,4	4,8
Пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії, палива	2,5	2,0	1,4	0,9	0,5	0,6	0,7
Пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо, на оплату послуг транспорту, зв'язку* ²	0,7	0,7	1,0	0,9	0,6	0,6	0,5
Інші надходження	7,9	7,0	7,0	6,1	6,5	5,8	5,0

*¹ Починаючи з 2002 р. – з урахуванням субсидій на відшкодування витрат для придбання скрапленого газу та палива, наданих готівкою.

*² У 1999 – 2002 рр. – пільги безготівкові на оплату санаторно-курортних путівок, послуг міжміського транспорту, зв'язку.

Джерело: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Зміна співвідношення мінімальної заробітної плати і величини прожиткового мінімуму в останні роки складалася не на користь заробітної плати (проте в проєкті державного бюджету на 2009 рік мінімальна зарплата на 1 січня 2009 року вперше досягне рівня прожиткового мінімуму. Обидва показники з початку року вийдуть на рівень 770 грн., а на кінець його — на 807 грн.). Від офіційно встановленого рівня мінімальної заробітної плати залежать посадові оклади та ставки працівників бюджетних установ та підприємств державної форми власності, доходи працівників приватної сфери. Отже, зростання мінімальної заробітної плати вплинуло на рівень доходів та соціальну захищеність переважної більшості найманих працівників.

Величина прожиткового мінімуму впливає на мінімальний розмір пенсії за віком, розміри державної соціальної допомоги незахищеним верствам населення. Таким чином, підвищення величини прожиткового мінімуму, в першу чергу, вплинуло на доходи частки населення, яке проживає за межею бідності.

Попри зростання цих показників протягом останніх років, їх співвідношення поки ще далеке від стандартів Європейської соціальної хартії, згідно з вимогами якої мінімальна заробітна плата має становити не менше ніж 2,5 прожиткового мінімуму, а співвідношення мінімальної та середньої зарплат повинно складати не нижче ніж 1:3. [13]

Значну частину доходів населення складають неоприбутковані доходи, джерелом яких є тіньовий сектор економіки України. Приховування доходів від оподаткування зменшує здатність держави впливати на їх перерозподіл.

Якщо проаналізувати структуру витрат домогосподарств, можна побачити, що частка споживчих витрат населення за всі роки незалежності становить не менше 70%, що є ознакою бідної країни та бідного населення.

Зростання економіки та процеси модернізації, що відбулися в Україні, супроводжуються безпрецедентним зростанням нерівності в розподілі результатів економічної діяльності, поширенням масштабів бідності, руйнацією середнього класу та утворенням невеликої кількості заможної еліти.

Особливість ситуації в Україні полягає в тому, що маючи невисокий ВВП та невисокі доходи на душу населення, економічне зростання відбувається в умовах небувало високої поляризації доходів. У таблиці 3 наведені дані диференціації життєвого рівня населення України.

Таблиця 3

Диференціація життєвого рівня населення України, млн. грн.

	2001 рік	2002 рік	2003 рік	2004 рік	2005 рік	2006 рік	2007 рік
Чисельність населення із середньодушовими загальними доходами в місяць, нижчими прожиткового мінімуму:							
млн. осіб	39,9	39,8	35,2	30,3	25,3	23,1	13,2
у відсотках до загальної чисельності населення	82,7	83,3	76,2	65,6	55,3	50,9	29,3
у відсотках до попереднього року	101,5	100,0	88,4	86,1	83,5	91,3	57,1
<i>Довідково:</i> розмір прожиткового мінімуму (у середньому на одну особу в місяць, грн.)	311,3	342,0	342,0	362,23* ³	423,0	472,0* ⁴	532,0
Квінтильний коефіцієнт диференціації загальних доходів населення, разів	2,5	2,4	2,3	2,4	2,4	2,4	2,0
Квінтильний коефіцієнт фондів (по загальних доходах), разів	4,6	4,5	4,4	4,6	4,6	4,7	3,6

*¹ У 2000-2006 рр. в якості критерію диференціації застосовувався показник „середньодушові сукупні витрати”.

*² У IV кварталі 2000 р.

*³ У IV кварталі 2004 р.

*⁴ У IV кварталі 2006 р.

Джерело: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Майнове розшарування в Україні одне з найбільших серед європейських країн. За оцінками Світового банку, в 2005 році доходи 10% найбільш забезпеченого населення України перевищували доходи 10% найменш забезпеченого населення більш ніж у 47 разів.

Згідно з даними різних оцінок, частка населення, яка живе нижче від рівня бідності в Україні, знаходиться у межах від 28 до 45 відсотків. Більше третини українців живе нижче офіційного рівня бідності. Як свідчать результати дослідження Міжнародної організації праці, 83 відсотки населення України фактично відчуває себе бідними. В Україні до категорії бідних належать не тільки непрацездатні, а й значна частина високоосвічених людей, тоді як у розвинутих країнах люди цих професій належать до категорії найбільш забезпечених.

За загальними оцінками дослідників, заможні українці акумулюють приблизно 85% всіх заощаджень у банківській системі, 57% грошових доходів, 92% доходів від власності й 96% видатків на купівлю валюти.

Сукупний грошовий результат 100 найбагатших людей України становить 70 млрд. доларів (без урахування іноземних активів). У щорічному рейтингу американського ділового щотижневика Forbes серед 946 світових мільярдерів – 7 українців. За даними Державної податкової адміністрації, річний дохід у розмірі понад 1 млн. грн., за підсумками 2005 року, задекларували 5708 українців [10, 13].

Варто підкреслити, що в сучасних умовах неможливо точно оцінити наявну диференціацію населення за рівнем доходів, спираючись на дані офіційної статистики, яка фіксує тільки диференціацію неприхованої частини доходів. На формування доходів населення України впливає тінізація економіки, яка, за оцінками, становить майже 40% ВВП [1]. На сьогодні створені необхідні передумови для виходу значної частини доходів громадян із тіньового сектора економіки. Після введення єдиної ставки податку на доходи фізичних осіб фіскальний тягар не є критично ваговим чинником, що перешкоджає зростанню доходів громадян.

Вирішення основних соціальних проблем у країні дасть змогу знизити соціальну напруженість. Тому реалізація державної соціальної політики має спрямовуватися на підвищення рівня та якості життя населення, удосконалення політики доходів, реформування системи соціального захисту, подолання регіональної і галузевої диспропорцій, подальшого зростання соціальних гарантій до наближення їх до європейського рівня. Практичними заходами реалізації мають стати:

- поступове приведення мінімальної заробітної плати до розміру прожиткового мінімуму;
- впровадження регульованої державою мінімальної погодинної заробітної плати;
- розробка механізмів практичної реалізації регіонального прожиткового мінімуму, враховуючи регіональну диференціацію.

Зростання рівня доходів спонукає населення відкладати частину коштів для використання їх у майбутньому. Такі накопичення коштів – основа заощаджень фізичних осіб.

На сьогодні в літературі не існує сталого поняття «заощадження», тому сучасна економічна теорія дає декілька визначень заощаджень.

- По-перше, під заощадженнями розуміють частину доходу, яку індивідуум збирається спожити в майбутньому замість того, щоб спожити її сьогодні. Відбувається свого роду “пожертва” поточним споживанням заради споживання майбутнього.

- По-друге, під заощадженнями розуміють ту частину доходу, яку економічний суб'єкт збирається спожити в майбутньому замість того, щоб спожити її сьогодні. Можна розрізнити три види економічних суб'єктів: населення, корпорації і держава. Відповідно виникають три види заощаджень: заощадження населення, заощадження корпоративного сектора, заощадження держави.

- Заощадження можна визначити як частина доходу, що залишилася після сплати податків, яка не споживається. Тобто заощадження розглядаються в розрізі складової частини доходу за поточний рік, яка не виплачується як податки або не витрачається на покупку споживчих товарів, а поступає на банківські рахунки, вкладається в страхування, облігації, акції та інші фінансові активи.

За характером мобілізації заощаджень розрізняють організовані та неорганізовані. Організовані заощадження – це такі заощадження населення, що мобілізуються і розміщуються банківською системою або небанківськими фінансово-кредитними установами. Організовані заощадження домогосподарств поділяють на вклади у банківських установах; вклади у небанківських депозитних установах; придбання цінних паперів; вкладення у страхові поліси.

Неорганізовані заощадження зберігаються безпосередньо у населення готівкою у національній та іноземній валютах. Частина неорганізованих заощаджень населення може набувати натуральної форми через вкладення їх у товари тривалого користування [3,7].

Споживання та заощадження відіграють визначальну роль в економіці будь-якої країни. Країни, в яких інвестують значний відсоток своїх доходів і споживають відповідно менший, досягають високих темпів зростання національної економіки й продуктивності праці. І навпаки, ті країни, що споживають вищий відсоток своїх доходів та інвестують менший, розвиваються повільніше. Дослідження показали, що заощадження населення у бідних країнах мають значно більший вплив на економічне зростання, ніж у розвинених країнах. Але враховуючи, що Україна ще не є промислово розвинутою країною і тільки одержала статус країни з ринковою економікою, заощадження мають стратегічне значення в забезпеченні економічного зростання [6].

У країнах з розвинутою ринковою економікою чверть національних заощаджень формується саме за рахунок заощаджень громадян. Участь фізичних осіб в інвестиційних процесах в Україні характеризується гранично низьким рівнем. Перша і головна причина - украї незначні обсяги тимчасово вільних коштів (заощаджень) населення через низький рівень доходів, який диктує незначну схильність до заощадження. По-друге, існує значна недовіра до інститутів заощадження - банків, інвестиційних компаній, пенсійних фондів, страхових компаній тощо, яка має успадковану природу та може подолатися лише з плином часу. Це є додатковим чинником зменшення схильності до заощадження, а також веде до "доларизації" економіки – використання громадянами іноземної валюти як засобу заощадження. Для відродження довіри до банківської системи необхідно забезпечити максимально можливе розширення різних видів банківських депозитних операцій, надавати різноманітні пільги для вкладників-домогосподарств, створювати у банках систему внутрішнього контролю за залученням і розміщенням коштів. Усе ще залишається актуальною проблема державного гарантування депозитів.

По-третє, значною мірою через дію вищезазначених чинників, низьким залишається рівень розвитку ощадних інституцій, які не здійснюють активної політики залучення заощаджень населення. Важливими інституційними інвесторами можуть стати небанківські фінансові установи. У найближчій перспективі розвиток недержавного пенсійного забезпечення і страхування, іпотечного кредитування та інших форм організованих заощаджень буде джерелом для розвитку небанківського фінансового сектора.

По-четверте, громадянам України поки що властивий низький рівень економічних знань, корпоративної культури, поінформованості про можливі об'єкти вкладання грошей та оптимальні методи зберігання заощаджень.

У сучасному суспільстві є інші чинники, які заохочують домогосподарства споживати менше або більше за кожного можливого рівня використовуваного доходу. На обсяг споживання впливають очікування можливості переміщення майбутнього доходу для поточного споживання, оподаткування, процентні ставки

тощо. Якщо економічна ситуація в країні стабільна, населення більш схильне заощаджувати. Водночас у структурі заощаджень відбуваються зміни на користь довгострокових. Сподівання споживачів пов'язані з майбутніми цінами, грошовими доходами та наявністю товарів, можуть суттєво вплинути на поточні видатки й заощадження. Наприклад, очікування зростання цін та нестача товарів ведуть до збільшення поточних видатків на споживання і до зменшення заощадження.

Економічні дослідження показують, що дохід є основним визначником споживання і заощадження. Багаті заощаджують більше, ніж бідні не тільки в абсолютних цифрах, а й як відсоток від доходу. Найбідніші неспроможні заощаджувати взагалі [1,2,3].

Таблиця 4

Зобов'язання банків за коштами, залученими на рахунки фізичних осіб, млн. грн.

	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	Темпи росту 2007 р. до 2001 р. %
Всього	11338	19302	32396	41611	73202	106715	164159	1447,87
У національній валюті	6566	11601	18875	22116	42176	57837	99411	1514,03
В іноземній валюті	4772	7701	13521	19495	31026	48878	64749	1356,85

Джерело: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

У структурі депозитних коштів, як і раніше, переважають депозити у національній валюті. Їх обсяг у 2007 р. становив майже 100 млрд. грн., або 60,56% від загального обсягу депозитних зобов'язань, що на 1414,03% більше, ніж у 2001 році. Депозитні вкладення фізичних осіб в іноземній валюті становили майже 65 млрд. грн., порівняно з 2001 роком темп росту становив 1356,85%.

Висновки. Отже, в Україні існує значний нереалізований інвестиційний потенціал фізичних осіб. Низька інвестиційна активність населення передусім зумовлена втратою довіри до українських цінних паперів, неможливістю вкладень в іноземні цінні папери, слабкістю фінансових інструментів, нерозвиненістю фондових і консультаційних центрів. Зважаючи на ці дані, нині дуже гострою є проблема залучення населення до активної інвестиційної діяльності шляхом трансформації заощаджень у фінансові ресурси виробництва. З цієї метою велику увагу слід приділити таким чинникам:

- активізації вторинного ринку цінних паперів;
- розвитку інститутів спільного інвестування й насамперед — структурам відкритого типу;
- пропозиції на ринку широкого вибору фінансових інструментів з різним рівнем доходу, ліквідності й ризику;
- створенню інфраструктури ринку цінних паперів для здійснення прямих інвестицій населення в цінні папери;
- розвитку системи державного захисту інтересів індивідуальних інвесторів.

Банківські установи для підтримки свого рейтингу мають пропонувати своїм клієнтам максимально зручні умови розміщення, збереження і гарантування вкладів, гнучкі відсоткові ставки, високу якість обслуговування та індивідуальний підхід. У процесі залучення депозитних коштів банками головними пріоритетами є надання якісних банківських послуг, довгострокова та взаємовигідна співпраця з клієнтами та партнерами. [2,6]

Джерела та література:

1. Баланда А. Доходи населення в контексті безпечного розвитку особи та суспільства// Україна: аспекти праці, 2006, № 5. – С. 3–7.

- 2.Гай О. Оцінка ризику заощаджень у комерційному банку //Фінанси України, 2004, № 3. – С.118–123.
3. Доходи та заощадження в перехідній економіці України / За ред.. С.Панчишина та М. Савлука. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2003. - 406 с.)
4. Калач Г.М. Заощадження населення як чинник формування інвестиційних ресурсів держави // Актуальні проблеми економіки, 2003, № 6. – С. 13–16.
5. Каленський М.М. Доходи державного бюджету як дзеркало економіки держави // Фінанси України, 2006, № 9. – С. 10–17.
6. Костіна Н.І., Марахов К.С. Проблеми формування фондового ринку в Україні // Фінанси України. – 2006. - №3. – С.48.
7. Кузів І.В. Пріоритетні напрями інвестування заощаджень домашніх господарств в Україні // Формування ринкових відносин в Україні, 2007, № 10. – С.68–72.
8. Миргородська Л. Оцінка потенціалу заощаджень населення України //Економіст, 2006, № 1.– С.35-37
9. Портфельне фінансування: Навч. посібник / За ред. А. А. Пересада, О. Г. Шевченко, Ю. М. Коваленко, С. В. Урванцева. — К.: КНЕУ, 2004. — 408 с.
10. Пуцуліна О.М. Диференціація населення за рівнем доходу та ефективності інституційної організації механізмів його перерозподілу в Україні// Стратегічні пріоритети, 2007, № 2. – С. 93–102.
11. Рамський А. Інвестиційний потенціал заощаджень фізичних осіб та механізми його реалізації // Актуальні проблеми економіки, 2007, № 5. – С. 173–178.
- 12.<http://www.ukrstat.gov.ua/>
- 13.<http://www.niss.gov.ua/>
-

Валентина Виговська

●

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічного розвитку для більшості вітчизняних малих підприємств головною проблемою стала нестача необхідного обсягу фінансового забезпечення, що істотно позначається на ефективності їх господарювання. Разом з тим, низька забезпеченість малих підприємств фінансовими ресурсами супроводжується низьким рівнем їх використання. Саме тому подальший розвиток малого бізнесу в Україні та спрямування його діяльності на забезпечення фінансової стабільності держави потребує належної організації фінансового менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливі положення щодо фінансового менеджменту в малому бізнесі містяться у наукових працях українських вчених, насамперед Л. Буряка[1], З. Варналія[3], Л. Воротиної [5] та інших.

Дослідженню особливостей фінансового управління в малому бізнесі багато уваги приділили відомі зарубіжні вчені П. Уїлсон [6], К. Ховард [7], Д.Штайнхофф, Д.Берджес [8], які розглядають у своїх роботах мале підприємництво як форму організації, що накладає особливий відбиток не стільки на склад та структуру фінансових ресурсів, як на процес управління ними. Але в роботах названих фахівців не достатньо досліджені особливості фінансового менеджменту малих підприємств.

Мета дослідження. Основним напрямком дослідження є визначення особливостей управління фінансовими ресурсами малих підприємств.

Основні результати дослідження. Процес управління фінансовими ресурсами – це сукупність управлінських процедур, які виконуються у певній послідовності з метою вирішення поставлених перед управлінням завдань.

Принципи, на яких ґрунтуються сучасні системи управління фінансами, можуть бути застосовні до підприємств різних розмірів. Усі компанії розміщують фінансові

ресурси в активи, а також залучають кошти. Різниця - в акцентах. Проблеми маленьких компаній не схожі на проблеми, з якими зіштовхуються великі підприємства, крім того, доступ малих підприємств на фінансові ринки обмежений.

Англійський економіст П. Уїлсон підкреслює в одній зі своїх робіт [6,с.11-12] необхідність прийняття до уваги при оцінці організації управління фінансовими ресурсами підприємства особливостей підприємницьких мотивацій керівників, зумовлених масштабами підприємства.

Різниця в мотивації керівника малої незалежної фірми, що є її власником, і професійного менеджера з незначною часткою власності у керованому ним підприємстві полягає в тому, що керівник-власник повністю контролює стратегічні аспекти розвитку підприємства, на відміну від найманого менеджера, що підкоряється акціонерам. Інтереси власника в такому випадку не йдуть у розріз із інтересами підприємства, і підвищення ефективності діяльності завжди є предметом прямої зацікавленості керівника.

Керівники малих підприємств не завжди переслідують мету максимізації прибутку, оскільки іноді керівникові-власникові невеликого підприємства досить певної норми прибутку, необхідної для того, щоб забезпечити собі певний рівень життя, й не вимагає додаткових зусиль, у цьому випадку, паралельною метою є збереження незалежності.

Дж. Ван Хорн [2,с.762-763] вважає, що малі підприємства умовно можна розділити на два типи: малі компанії з орієнтацією на розширення і типові малі фірми.

Мале підприємство з орієнтацією на розширення по своїй суті відрізняється від типового малого підприємства, що завжди залишається малим. Завдання малої фірми з орієнтацією на розширення - здійснювати його найефективнішим способом, оскільки зростання темпів росту вимагає прийому більшої кількості нових працівників. Це збільшення числа співробітників вимагає розробки нових методів управління, в тому числі і в галузі фінансового менеджменту.

Типове мале підприємство, як правило, не має відношення до високих технологій. Навіть у випадку успішної роботи воно залишається малим. Ріст у даному випадку - не першочергове завдання. Як правило, типове мале підприємство залежить від одного-двох чоловік, що ним володіють. Велика частина рішень приймається без належного аналізу. Стратегічне планування зазвичай не здійснюється через значний обсяг поточної роботи, що припадає на кожного співробітника.

Фінансовий менеджмент типового малого підприємства істотно відрізняється від управління фінансами великого підприємства або малого, але орієнтованого на розширення. Типові малі підприємства не можуть емітувати звичайні акції - весь капітал формується за рахунок власників, а також прибутків від бізнесу. Дефіцит коштів істотно обмежує плани керівництва, націлені на розширення. Типове мале підприємство, як правило, досить активно здійснює управління оборотним капіталом. Основним завданням при цьому стає вміле планування грошових потоків.

Отже, фінансовий менеджмент у малому бізнесі має такі особливості, що відрізняють його від великого:

- залежність від внутрішніх джерел фінансування і слабка організація довгострокового планування, що зумовлена незначною чисельністю працюючих і низьким рівнем їхньої спеціалізації. Більшість принципів управління фінансовими ресурсами великих підприємств можуть бути застосовані до малого бізнесу, але з іншими акцентами;

- більшість власників малих підприємств відчувають дефіцит широкого діапазону навичок, за допомогою яких вони повинні точно аналізувати ринок і стрімко маневрувати своїми обмеженими ресурсами, щоб максимізувати швидкість і гнучкість випуску продукції;

- залежність потенціалу росту малих підприємств від кваліфікації їхнього управлінського персоналу.

Уілсон П.[6] і Штайнхофф Д., Берджес Д. [8] у ході своїх досліджень з'ясували, що менеджери-власники набагато частіше відчували недовіру до власних управлінських здібностей. Дослідження показало, що навіть у випадках, коли фінансові ресурси були доступні й існували ринкові можливості, такі менеджери відмовлялися від розширення діяльності, мали труднощі при визначенні принципів делегування повноважень, були не здатні обґрунтовано мотивувати діяльність персоналу, не мали достатньо знань у сфері фінансів, маркетингу та управління персоналом. Для малих підприємств практично завжди є актуальною проблема дефіциту ресурсів через складність доступу малих підприємств на фінансовий і грошовий ринки (емісія акцій у більшості випадків неможлива; кредити дорогі, або недоступні через ризиковане фінансове становище підприємства і відсутність кредитної історії). Вони вразливіші до помилок і змін своїх економічних показників у порівнянні з великими через особливий набір, рівень та ієрархію ризиків, що збільшуються обмеженістю можливостей диверсифікації портфеля особистих інвестицій, для власника невеликого бізнесу, контуром власного підприємства (власник акцій великого акціонерного товариства, звичайно, може швидко реалізувати акції і диверсифікувати свій портфель).

Малі підприємства частіше від інших використовують неофіційні методи управління, обходячи складне планування і методи управління, необхідні для належного обґрунтування рішень. На малих підприємствах, де існує планування та управління на основі визначених методів, вони зазвичай охоплюють короткі терміни часу, є неофіційними, нерегулярними і невичерпними.

Таким чином, вивчення теорії і практики управління фінансовими ресурсами малих підприємств (у першу чергу західних фахівців, внаслідок того, що їхня дослідницька діяльність у цій сфері найактивніша) дає можливість сформулювати наступний ряд чинників, що визначають їх відмінні риси в порівнянні з великим бізнесом: 1) специфіка підприємницьких мотивацій керівників-власників малих підприємств на відміну від найманих менеджерів великих фірм; 2) стратегічні цілі підприємства, що визначають різницю у керуванні фінансовими ресурсами великих та малих підприємств; 3) можливість відсутності мети максимізації прибутку, що характеризується прагненням власника до збереження незалежності й певного, достатнього рівня доходів; 4) залежність від внутрішніх джерел фінансування й актуальність проблеми дефіциту фінансових ресурсів; кредити дорогі або недоступні; 5) обмежені ресурси й потужності, невелике число виробленої продукції; 6) менш розвинені системи керування, слабка організація довгострокового планування, що зумовлено незначною чисельністю працюючих і низьким рівнем їхньої спеціалізації; 7) відсутність мети максимізації курсу акцій і рівня дивідендів через складність визначення вартості малого бізнесу, що не оцінюється публічно фінансовим ринком; 8) високий рівень фінансових ризиків; 9) несистематичність менеджменту.

Проте більшість принципів управління фінансовими ресурсами великих підприємств можуть бути застосовані до малого бізнесу, але з іншими акцентами.

Висновки. Фінансовий менеджмент малого підприємства складний та багатогранний процес, метою якого є збільшення обсягів фінансових ресурсів. Створення на малому підприємстві зрозумілої та логічної схеми організації даного процесу, що припускає підвищення ефективності використання ресурсів за рахунок мобілізації внутрішніх резервів, є реальним чинником підвищення ефективності його фінансово-господарської діяльності.

Джерела та література:

1. Буряк Л.Д. Формування первісного капіталу малих підприємств// Фінанси України, 2001, №11. С.12-16
2. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами: Пер. с англ. / Гл.ред.серии Я.В.Соколов.- М.:Финансы и статистика, 1999. 800 с.

3. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики.-К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. 277 с.
 4. Дикки Т. Бюджетирование малого бизнеса. Азбука предпринимательства: Практические советы, как достигнуть финансового успеха. / Пер. с англ. А.В. Гузман. - С-Пб.: Полигон, 1999.
 5. Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання: Навчальний посібник. / За ред. Л.І. Воротиної. - К.: ЄУФІСМБ, 2001,-306 с.
 6. Питер Уилсон. Финансовый менеджмент в малом бизнесе. - М.: Аудит, 1995. - 255 с.
 7. Ховард К. Малое предпринимательство: Практическое пособие: Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 1998.
 8. Штайнхофф Д., Берджес Д. Основы управления малым бизнесом /Пер. с англ. Под общей ред. Ю.В.Шленова.-М.: Бином, 1997.
-

Людмила Ремньова, Людмила Лебединська



ЕКСПЕРТНЕ ОЦІНЮВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДТРИМКИ ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

Постановка проблеми. У системі заходів стабілізації економічного розвитку країни велике значення має підвищення рівня обґрунтованості управлінських рішень окремих суб'єктів господарювання, що значною мірою залежить від вибору адекватного інструментарію оцінки та прогнозування економічних явищ. При цьому в умовах недостатньої статистичної бази для використання економіко-математичних методів оцінки важливою передумовою обґрунтованого вибору найкращого варіанту вирішення поставлених завдань і прийняття оптимальних фінансових рішень є методи експертного оцінювання. Повною мірою це стосується і до страхових компаній, призначенням яких є забезпечення надійного страхового захисту своїх клієнтів в умовах невизначеності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Незважаючи на численні наукові розробки з фінансового аналізу та фінансового менеджменту таких фахівців, як А.М.Александрова, Р. Базел, І.А. Бланк, Є. Брігхем, В.Д. Базилевич, К.С.Базилевич, М.Ш.Баканов, В.В.Вітлінський, В.Г.Галушко, П.Ф.Друкер, К.Друрі, А.Є.Жеребко, Г.Г.Кірейцев, В.В.Ковальов, Н.П. Крейніна, М.В.Кужельний, А. Манес, А.О.Недосекін, Н.П.Ніколенко, С.С.Осадець, П.Т.Саблук, В.К.Савчук, С.В.Суворов, Р.І.Тринько, А.Д.Шеремет, С.І.Шкарабан, У. Шарпе, В.В. Шахов, Л.А. Юрченко та інших учених, проблеми належного аналітичного забезпечення управлінських рішень страхових організацій не отримали вичерпного розв'язання, а тому і надалі залишаються актуальними.

З погляду на сказане, важливо розглянути методичні основи експертного оцінювання в системі аналітичного забезпечення управлінських рішень страхової компанії як необхідної передумови підвищення їх обґрунтованості та ефективності.

Мета статті. Актуальність зазначених питань в умовах поглиблення ринкових перетворень в Україні зумовили вибір теми даної наукової статті. Її завданнями є визначення можливої сфери застосування експертного оцінювання та методу нечітких моделей в практиці діяльності страхової компанії, а також систематизація існуючих методичних підходів до визначення вагових коефіцієнтів при обґрунтуванні слабо структурованих фінансових рішень та їх адаптація до умов страхової та інвестиційної діяльності страховиків.

Викладення основного матеріалу. Експертне оцінювання є одним з най-

важливіших засобів підтримки прийняття рішень у більшості предметних галузей, що особливо актуально в умовах інформатизації суспільства і масового використання нових інформаційних технологій. У прийнятті фінансових рішень, особливо на мікрорівні, роль використання експертних знань збільшується. Ці знання стають вагомим підґрунтям використання непараметричних методів.

Головною проблемою в фінансовому аналізі, яка обмежує використання стандартних статистичних методик, є використання вагових коефіцієнтів. Потреба страхової компанії у таких коефіцієнтах зумовлена такими чинниками:

- комплексність будь-якого фінансового аналізу ризиків страхування фінансово-господарської діяльності економічних суб'єктів, а також власних інвестиційних ризиків страхової компанії (аналіз ризиків втрати фінансової стійкості, платоспроможності, кредитоспроможності, оцінка інвестиційної привабливості, прогнозування банкрутства) і необхідність отримання інтегрального коефіцієнта;

- нерівномірний вплив окремих показників на інтегральний показник аналізу;
- поєднання кількісних та якісних показників аналізу;
- використання ієрархічної структури аналізу.

Для визначення комплексного інтегрального показника з урахуванням вагових коефіцієнтів фінансовий аналітик може скористатися такими формулами мультиплікативної та адитивної згортки:

$$1) \text{ мультиплікативна } - \mu_{\bar{w}_i}(\tilde{x}) = \prod_{l \in I_i} \mu_{\bar{w}_{il}}^{b_{il}}(\tilde{x}_l) \quad (1)$$

$$2) \text{ адитивна згортка } - \mu_{\bar{w}_i}(\tilde{x}) = \sum_{l \in I_i} b_{il} \mu_{\bar{w}_{il}}(\tilde{x}_l), \quad (2)$$

де $b_{il} \geq 0$, $i = \overline{1, m}$, $l \in I_i$ - вагові коефіцієнти окремих показників, що

відповідають умові нормалізації $\sum_{i=1}^m b_i = 1$ (3).

Вибір формули залежить від суті конкретної моделі. У світовій практиці для виміру вагових коефіцієнтів використовують як параметричні, так і непараметричні методи. І хоча параметричні методи характеризуються більшою чутливістю отриманих результатів до зміни факторів зовнішнього середовища, проте за сучасних умов розвитку української економіки вони не можуть застосовуватися з достатньою мірою довіри. Причинами неможливості використання параметричних методів визначення вагових коефіцієнтів є:

- відсутність нормального розподілу по більшості параметрів (виходячи з особливостей діяльності економічних суб'єктів, не можна говорити з упевненістю, що розподіл змінної у вибірці є нормальним - скоріше навпаки);

- недостатні обсяги вибірки для аналізу у зв'язку із відсутністю доступних емпіричних даних (при малій вибірці критерії, засновані на нормальності розподілу, варто використовувати тільки при наявності впевненості в тому, що змінна справді має нормальний розподіл);

- проблема виміру (поєднання числових коефіцієнтів поруч з якісними обмежує обрану методику точністю виміру. У випадку фінансового аналізу дані можуть бути скоріше впорядковані, ніж виміряні).

Існують такі види вагових коефіцієнтів:

- 1) критерії відмінності між групами (незалежної вибірки);
- 2) критерії відмінності між групами (залежної вибірки);
- 3) критерії залежності між змінними.

Оскільки при оцінці ризиків страхування фінансово-господарської діяльності економічних суб'єктів, а також власних інвестиційних ризиків страхової компанії

ми порівнюємо інформативні ознаки комплексного показника, то маємо справу з ваговими критеріями залежності між змінними. Для цього зазвичай використовують коефіцієнт кореляції (наприклад, просту лінійну кореляцію Пірсона), але в силу вищезазначених обставин ми не можемо ним скористатися.

Непараметричні методи якраз і розроблені для ситуацій, коли дослідник нічого не знає про досліджувану ситуацію. Загалом, для кожного параметричного вагового критерію знайдеться, в крайньому випадку, один непараметричний аналог. Одним із сучасних і найефективніших методів багаторівневого експертного оцінювання є метод аналітичних ієрархічних процесів, розроблений Т.Л.Сааті. Розрахункова складність методу полягає у знаходженні власного вектора і максимального власного числа матриці парних порівнянь, нормалізації власного вектора і перевірці погодженості матриці парних порівнянь.

Існує два підходи до даної методики. Один з них використовує умову нормалізації $a_{ij} = 1/a_{ji}$, де a_{ij} – оцінка елемента x_i у порівнянні з елементом x_j з позиції певної властивості. Розв’язується рівність: $A \cdot w = \lambda \cdot w$ - власне значення матриці A, а знайдений власний вектор цієї матриці $W = (w_1,..., w_n)$ є множиною

нормалізованих вагових коефіцієнтів. При цьому умовою нормалізації є $\sum_{i=1}^n w = 1$.

Такий підхід зручний, коли відмінності між елементами, що порівнюються, великі.

У випадку порівняння фінансових коефіцієнтів чи груп коефіцієнтів, відмінності між якими малі, для представлення результатів порівнянь зручно використовувати числа, які показують, наскільки один елемент перевищує інший. Тому методи обробки матриці результатів порівнянь, що застосовуються при першому підході, є непридатними. Цікавим у цьому контексті є запропонований В.Г.Тоценко та В.В.Циганок метод обробки матриці парних порівнянь з оберненим зв’язком [5].

Розглянемо сутність даного методу на прикладі визначення вагових коефіцієнтів груп фінансових показників, наведених в таблиці 1, які визначають загальний фінансовий стан підприємства і можуть застосовуватися для оцінки ризиків страхування господарської діяльності страхувальників, а також власних інвестиційних ризиків страховика. Використання групування, а саме ієрархічної структури фінансового аналізу, дозволяє впорядкувати велику сукупність показників і є передумовою використання інтегрального показника.

Таблиця 1

Групи показників для визначення фінансового стану підприємства

Код	Назва групи показників
B ₁	Коефіцієнти платоспроможності і ліквідності
B ₂	Коефіцієнти прибутковості і рентабельності
B ₃	Коефіцієнти фінансової стабільності
B ₄	Коефіцієнти ділової активності
B ₅	Коефіцієнти ринкової активності

У відповідності з методикою обробки матриці парних порівнянь з оберненим зв’язком експерту необхідно здійснити парні порівняння груп показників B_1 - B_5 для визначення нормалізованих значень відносних вагових коефіцієнтів за умови, що обраним критерієм оцінки є їх вплив на загальний фінансовий стан підприємства.

Результат порівнянь груп показників B_i та B_h експерт виражає у вигляді ступеня d_{ih} переваги групи B_i над групою B_h . Визначення d_{ih} здійснюється шляхом порівняння абсолютного значення v_i , що інтуїтивно відчувається, певної впливовості групи показників B_i на загальний фінансовий стан підприємства зі значенням v_h аналогічного впливу групи показників B_h .

Використовуються такі види шкал: шкала з межами (0, 1); фундаментальна шкала та порівняння методом „наскільки”. Ступінь переваги d_{ih} визначимо, використовуючи фундаментальну шкалу (таблиця 2), що має 10 ступенів переваги групи показників, які порівнюються, і 10 ступенів переваги групи, з якою порівнюється.

Таблиця 2

Фундаментальна шкала оцінювання переваги альтернатив

Менше										Еквівалентність	Більше									
-10	-9	-8	-7	-6	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Якщо $d_{ih} = 0$, то групи показників, які порівнюються, мають еквівалентний вплив на фінансовий стан підприємства. Для полегшення використання такої шкали в таблиці 3 наведено лінгвістичні значення бальних оцінок. Така шкала зручна для проведення порівнянь, а для представлення вагових коефіцієнтів її легко можна замінити шкалою в межах (0, 1). Якщо експерт вважає 10 ступенів занадто детальним поділом, можна використовувати поділ на менше ступенів. Наприклад, поділ на 3 ступені буде використовувати поділки нашої фундаментальної шкали 3, 6 та 9.

Експерт здійснює порівняння і-тої альтернативи з іншими 4 групами показників. У результаті цих порівнянь створюється підмножина $DR_i = d_{ih}, h=(1,5)$, яка формує і-тий рядок матриці парних порівнянь. Повторюючи цей процес для всіх $i, 1 \leq i \leq 5$, отримаємо повну матрицю парних порівнянь, яку показано в таблиці 4.

Таблиця 3

Лінгвістичні значення ступенів переваг

Важливість	Якісна оцінка	Примітка
2	Незначна перевага	Різниця між альтернативами не підтверджується доказами
4	Перевага присутня	Думки про перевагу однієї альтернативи над іншою мало переконливі
6	Суттєва перевага	Існують надійні докази переваги однієї альтернативи над іншою
8	Очевидна перевага	Існують переконливі свідчення на користь однієї з альтернатив
10	Абсолютна перевага	Свідчення переваги однієї альтернативи перед іншою в найбільшій мірі переконливо
1,3,5,7,9	Проміжні оцінки	Використовуються, коли необхідний компроміс

Таблиця 4

Сформована експертом матриця парних порівнянь впливу груп фінансових показників на фінансовий стан підприємства

	B₁	B₂	B₃	B₄	B₅
B₁	0	9	7	-3	3
B₂	-8	0	-2	-10	-5
B₃	-7	3	0	-9	-2
B₄	2	10	8	0	5
B₅	-3	8	4	-6	0

Визначимо найменший елемент d_{ih} 1-го рядка, ним є група коефіцієнтів ділової активності, позначимо її B_{1p} , а її вагу – v_{1p} . Найвагомішою є альтернатива B_2 , будемо називати її домінуючою. Оскільки 4 група найменш впливова, то приймемо її абсолютну вагу за 1. Тоді абсолютна вага групи 1, з якою порівнювалися інші альтернативи (будемо називати її власною вагою B_1 альтернативи), визначається з використанням виразу $v_1^1 = v_{1p} + d_{ih}$. Скориставшись власною вагою альтернативи B_1 , з виразу $v_h^i = v_1^1 + d_{ih}$ розрахуємо вагу v_h^i решти трьох альтернатив. Ці значення будемо називати транзитивними.

Повторюючи цей процес для всіх рядків матриці парних порівнянь, для кожної альтернативи B_h отримаємо множину $V_h = \{v_h^i\}$, $i = (1, 5)$ ненормалізованих значень ваг. Розділивши кожне з них на вагу домінуючого елемента, можна виразити отримані таким чином величини v_h^i поділками шкали з межами $[1, 0]$ і $n = (n+1)/2л$ поділами, де $л$ – припустима помилка.

Множину V_h зручно виражати п компонентним вектором $S_h = \{s_{hz}\}$, $z = (0, n)$, s_{hz} дорівнює кількості значень v_h^i округлених до z-тої поділки шкали. Цей вектор будемо називати спектром оцінок ваг v_h альтернатив B_h . Скориставшись шкалою з 11 поділок, матимемо спектри оцінок, які представлені на рис.1

	B ₁	B ₂	B ₃	B ₄	B ₅
B ₁	0	9	7	-3	3
B ₂	-8	0	-2	-10	-5
B ₃	-7	3	0	-9	-2
B ₄	2	10	8	0	5
B ₅	-3	8	4	-6	0

Визначимо найменший елемент d_{ih} 1-го рядка, ним є група коефіцієнтів ділової активності, позначимо її B_{1p} , а її вагу – v_{1p} . Найвагомішою є альтернатива B_2 , будемо називати її домінуючою. Оскільки 4 група найменш впливова, то приймемо її абсолютну вагу за 1. Тоді абсолютна вага групи 1, з якою порівнювалися інші альтернативи (будемо називати її власною вагою B_1 альтернативи), визначається з використанням наступного виразу $v_1^1 = v_{1p} + d_{ih}$. Скориставшись власною вагою альтернативи B_1 , з виразу $v_h^i = v_1^1 + d_{ih}$ розрахуємо вагу v_h^i решти трьох альтернатив. Ці значення будемо називати транзитивними.

Повторюючи цей процес для всіх рядків матриці парних порівнянь, для кожної альтернативи B_h отримаємо множину $V_h = \{v_h^i\}$, $i = (1, 5)$ ненормалізованих значень ваг. Розділивши кожне з них на вагу домінуючого елемента, можна виразити отримані таким чином величини v_h^i поділками шкали з межами $[1, 0]$ і $n = (n+1)/2л$ поділами, де $л$ – припустима помилка.

Множину V_h зручно виражати п компонентним вектором $S_h = \{s_{hz}\}$, $z = (0, n)$, s_{hz} дорівнює кількості значень v_h^i округлених до z-тої поділки шкали. Цей вектор будемо називати спектром оцінок ваг v_h альтернатив B_h . Скориставшись шкалою з 11 поділок, матимемо спектри оцінок, які представлені на рис. 1.

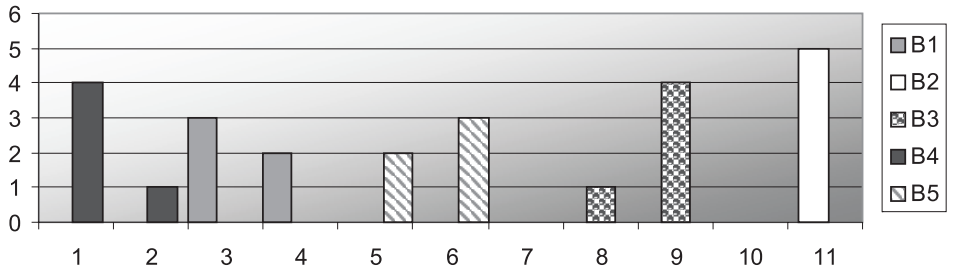


Рис. 1. Спектри оцінок ваг груп фінансових показників B₁-B₅

З цього рисунку видно, що судження експерта у всіх п'яти випадках були однаковими для групи показників ділової активності, що свідчить про відсутність

внутрішніх протиріч щодо ваги цієї групи. Найбільш неточними є судження щодо груп B_5 та $B_{\bar{5}}$. Тут по 3 значення округлилися до однієї поділки і по 2 значення - до іншої. Окрім того, з рис.1 ми можемо зробити висновок, що група коефіцієнтів прибутковості та рентабельності найбільше впливає на фінансовий стан підприємства, бо її спектр знаходиться на найвищих поділках шкали. Найменш впливовою є група коефіцієнтів ділової активності.

Для кількісної оцінки ступеня внутрішніх протиріч можна використовувати коефіцієнт узгодженості, значення якого визначається за формулою:

$$k(S_n) = 1 - \frac{\frac{1}{r} \sum_{z=1}^n s_z \left| \frac{z}{n} - \frac{1}{r} \sum_{z=1}^n \frac{z \cdot s_z}{n} \right| - \sum_{z=1}^n \frac{s_z \cdot \ln(s_z / r)}{r}}{G \sum_{z=1}^n \left| \frac{z}{n} - \frac{n+1}{2n} \right| + \ln(n)},$$

де n – число поділок шкали; r – кількість альтернатив; s_z – число значень ваги, округлених до z -тої поділки шкали. Масштабний коефіцієнт G визначається за формулою:

$$G = \frac{n}{\ln(n)r \ln(r)}.$$

Використовуючи формулу (3), обчислюємо $k(S_h)$ для $h = (1, 5)$. Отримаємо такі результати:

1. $k(S_1) = 0,819$.
2. $k(S_2) = 1$.
3. $k(S_3) = 0,866$;
4. $k(S_4) = 0,866$;
5. $k(S_5) = 0,750$.

Для визначення достатності ступеня узгодженості спектрів S_h обчислимо значення порога визначення T_o та порога застосування T_u .

Поріг визначення знаходиться : $T_o = k(S_o)$,

де S_o являє собою спектр значень ваги, в якому $r=n$; $s_o=0$; $s_g=2$; $S_{y \neq g \neq 0} = 1$; $g=n/2+1$.

Поріг застосування T_u дорівнює коефіцієнту узгодженості $k(S_u)$ спектра S_u , в якому $r=2$; $s_i = s_{i+1} = 1$; $s_{i \neq i}, i \neq i+1 = 0$ Для нашого випадку $T_o = 0,372$, а $T_u = 0,813$. Значення коефіцієнтів узгодженості для всіх п'яти альтернатив більше порога визначення, а отже, спектр містить корисну інформацію, у протилежному випадку побудована матриця парних порівнянь становила б інформаційний шум. Поріг застосування значення $k(S_5)$ не пододало, а значить точність визначення ваги альтернативи не достатня.

Для підвищення узгодженості матриці парних порівнянь необхідно переглянути її окремі елементи. Розглянемо алгоритм, що дозволяє за скінчене число ітерацій в умовах відносності визначити з достатньою точністю значення ваг альтернатив чи зробити висновок про те, що така множина ваг не може бути визначеною цим експертом. Такий алгоритм із зворотним зв'язком з експертом запропонували В.Г.Тоценко та В.В.Циганок

Розрахуємо середнє значення b_h ваги альтернативи B_h і визначимо множину D_h значень ваг v_h^i що найбільш віддалені від b_h . Таку процедуру необхідно виконати

5

для всіх S_h . Розділимо множину $D = \bigcup_{j=1}^5 D_j$ на три підмножини:

- 1) D^p – значення ваг домінуючих альтернатив,
- 2) D^o – власні ваги альтернатив,
- 3) D^t – транзитивні ваги.

Для нашого випадку множина D складається лише з одного елемента v_5^3 , що належить підмножині D^t .

Процес підвищення коефіцієнта узгодження починається з підмножини D^p ,

оскільки зміни v_p^i приводять до змін значень v_i^i та v_h^i . Експерту пропонується змінити оцінку першого елемента v_{px}^i , що належить цій підмножині. При цьому напрямком зміни визначається знаком різниці між b_x та v_{px}^i , після цього, у відповідності з отриманим новим коефіцієнтом, здійснюється перерахунок спектра, що має індекс i . Якщо експерт відмовився здійснити переоцінку елемента цієї підмножини. Після пропозиції експерту змінити всі елементи підмножини D^p , переходимо до перетворення підмножини D^p .

Для збільшення значення $k(S_y)$ треба зменшити різницю між b_y та v_{px}^i . Після цього, у відповідності з отриманим новим коефіцієнтом, здійснюється перерахунок спектра, що має індекс i . Якщо експерт відмовився здійснити переоцінку елемента v_{px}^i , то цей елемент виключається з підмножини D^p , і дія алгоритму переходить до наступного елемента цієї підмножини. Після пропозиції експерту змінити всі елементи підмножини D^p , переходимо до перетворення підмножини D^p .

Для збільшення значення $k(S_y)$ треба зменшити різницю між b_y та v_y^y , де v_y^y – перший елемент підмножини D^p . Варто запропонувати експерту змінити ступінь переваги домінуючої альтернативи B_p над альтернативою B_y . Після чого у відповідності з новим значенням v_y^y для всіх спектрів обчислюються нові значення компонент, що мають верхній індекс y . Пройшовши всі елементи підмножини D^p , алгоритм переміщується до підмножини D^c .

Операції перетворення елементів підмножини D^c аналогічні описаним операціям перетворення елементів підмножини D^p , з тією лише різницею, що в цьому випадку експерту пропонується змінити ступінь переваги d_{it} альтернативи B_i над альтернативою B_p , якщо v_i^i - перший елемент підмножини D^c .

Після перегляду всіх елементів підмножини D^c діалог з експертом припиняється. Якщо після цього хоча б для одного спектра виконується умова $k(S_h) < T_u$, то робиться висновок, що результати парних порівнянь, виконані цим експертом, не можуть бути використані. В протилежному випадку величини b_h ($1 \leq h \leq r$) приймаються як ненормалізовані значення ваг альтернатив. Нормалізовані значення цих ваг визначаються відношенням [5]:

$$w_x = \frac{b_x}{\sum_{h=1}^r b_h} \quad (5)$$

У нашому прикладі лише група фінансових коефіцієнтів B_5 не пододала порога застосування, а тому експерту пропонується збільшити ступінь переваги власної альтернативи B_{33} над альтернативою B_{35} . Експерт приймає рішення змінити ступінь переваги „-2” на „-4”. Перерахунок 3-го рядка матриці парних порівнянь дає нове значення коефіцієнта узгодженості, що дорівнює 0,819. Це значить, що коефіцієнти узгодженості всіх 5 альтернатив подолали поріг застосування 0,813 – ми отримали ненормалізовані значення вагових коефіцієнтів.

Скориставшись формулою (5), визначимо нормалізовані значення вагових коефіцієнтів груп фінансових показників:

- 1) $w_1 = 0,096$.
- 2) $w_2 = 0,400$.
- 3) $w_3 = 0,312$.
- 4) $w_4 = 0,008$.
- 5) $w_5 = 0,184$.

На основі експертних оцінок можемо зробити висновок, що найбільш впливовою на фінансовий стан групою показників є коефіцієнти прибутковості та рентабельності. На основі отриманих вагових коефіцієнтів, використовуючи одну з формул (1), (2), можна визначити інтегральний показник фінансового стану підприємства, яке розглядається страховиком з точки зору прийняття рішення щодо:

- страхування ризиків фінансово-господарської діяльності;
- інвестування власних коштів страховика.

Звісно, для цього необхідно попередньо розрахувати інтегральні показники кожної групи, використовуючи такий же механізм знаходження вагових коефіцієнтів для показників, що входять до окремих груп.

Висновки та перспективи розвитку. Підсумовуючи, зауважимо, що на сучасному етапі розвитку страхових компаній суттєво зростає роль експертних знань та непараметричних методів їх обробки в системах підтримки прийняття рішень. Останні характеризуються підпорядкованістю процесу автоматизації за допомогою нових комплексів програмних засобів. Серед інструментів, що дозволяють використовувати експертні знання для оцінки вагових коефіцієнтів у комплексному фінансовому аналізі страхувальників, а також при виборі підприємств-реципієнтів інвестицій страхової компанії, чільне місце посідає метод аналізу ієрархій Сааті з використанням обернено симетричної матриці парних порівнянь. Представлена методологія може використовуватися з метою покращення якості рішень та зменшення ризику втрат в процесі страхової та інвестиційної діяльності страхових організацій.

Застосування вагових коефіцієнтів з використанням експертних знань дозволяє розраховувати інтегральні показники не тільки фінансового стану, а й кредитоспроможності, платоспроможності, схильності до банкрутства, інвестиційної привабливості і т.п. Розгляд методу парних порівнянь як інструмента визначення вагових коефіцієнтів є суттєвим кроком удосконалення фінансового інструментарію обґрунтування фінансових рішень страхової компанії в сучасних умовах. Особливо актуальним використання даної методики є для аналізу великих страхових ризиків, які потребують індивідуального підходу до кількісної та якісної оцінки і передбачають застосування механізму перестрахування.

Джерела та література:

1. Варшавський Д.Е. Имитационное моделирование инвестиционного поведения промышленных фирм на олигополистических рынках.// Концепции. – 2008. - № 1(20). – С. 79-90.
2. Демидов Н.Е. Аналитические иерархические процессы экспертного оценивания на платформе MATLAB // Всероссийская научная конференция, 28-29 мая 2002 года.
3. Непараметрическая статистика и подгонка распределения // <http://www.statsoft.ru/home/textbook/modules/stnonpar.html>
4. Слепцов А., Тыщук Т. Обобщенный метод нечеткого пути: анализ, синтез, эксперименты. // Кибернетика и системный анализ – 2002. - №1. - С. 64-70.
5. Тоценко В.Г., Цыганок В.В. Метод парных сравнений с обратной связью с экспертом // Проблемы управления и информатики – 2003. - №1. – С. 34-48.
6. Тюрин Ю.Н., Высоцкий И.Р. Макаров А.А. Теория вероятностей и статистика. – М.: Московские учебники МЦМНО, 2008.

Олександр Кохась



ОДИН З АСПЕКТІВ БАГАТОФАКТОРНОСТІ ІНФЛЯЦІЇ

Інфляція – це одна з найтяжчих хвороб економіки XX – XXI ст. Її шокуючі симптоми зафіксовані як у ринкових господарствах (моделях економіки), так і не в ринкових, де механізм ринку був зруйнований командно-адміністративною системою.

У 1970 р. «New York Times» коштувала 15 центів, середня ціна будинку на одну

родину становила 23 000 доларів США. У 1990 р. «Times» можна було придбати за 40 центів, будинок – за 96 000 доларів США. Подібне всезагальне явище отримало назву інфляції. Маючи такий екскурс в ретроспективу, неважко буде визначити темпи інфляції, якими зумовлений ринок сьогодення.

Багато людей вважають, що інфляція – це значна соціальна проблема, якою досить довго займаються як економісти, так і політики. В 70-і рр. Дж. Форд назвав інфляцію «ворогом суспільства номер один», а у 80-их рр. Р. Рейган охарактеризував її як «найсуворіший податок». Численні опитування респондентів говорять про те, що широкі верстви населення також вважають інфляцію досить вагомою загрозою. Під інфляцією *М. Фрідмен* розумів стійкий та безперервний потік зростання цін, котрий завжди виступає як грошовий феномен, що продукується надлишком грошей по відношенню до виготовленої продукції.

Інфляція – це перевищення сукупного попиту на гроші над їх пропозицією. Іншими словами, інфляція характеризується переповненням каналів грошового обігу масою надлишкових паперових грошей, що викликає їх знецінення, зростання роздрібних цін, зниження валютного курсу, падіння реальної заробітної плати. Інфляція проявляється тоді, коли витрати суспільства на купівлю товарів і послуг перевищують вартість товарів і послуг, вироблених за рік [3, с.171].

Грошова маса як продукт грошово-кредитної системи має значний вплив на обсяг виробництва, рівень цін, стан платіжного балансу країни. В цьому випадку величина грошової маси залежить, з одного боку, від можливостей грошово-кредитної системи, що пропонує грошову масу, а з іншого, від господарських агентів, які самі визначають практичне розпорядження своїми грошовими коштами [3, с.175].

Американський економіст *І. Фішер* у 1911р. сформулював кількісне рівняння обміну:

$$MV = PY ,$$

де M – кількість грошей в економіці;

V – швидкість обігу грошей;

P – рівень цін;

Y – обсяг виробленої продукції.

З цього рівняння випливає, що за сталої швидкості обігу грошей їхня кількість в економіці визначатиме рівень цін, бо обсяг виробленої продукції визначають фактори виробництва і виробнича функція. Інакше кажучи, кількісна теорія грошей стверджує, що рівень інфляції в країні залежить від кількості грошей, яка перебуває в обігу. Прихильники цієї теорії нині наголошують, що центральний банк, котрий визначає пропозицію грошей, повністю контролює темп інфляції.

Дж. М. Кейнс розвинув теорію інфляційного розриву, згідно з якою інфляція виникає тоді, коли сукупні видатки перевищують обсяг національного продукту. Представники монетаризму зазначають, що єдиною причиною інфляції є надмірний темп приросту грошової маси порівняно з темпами зростання ВВП [4, с.338].

Отже, виходячи з рівняння *І. Фішера*, хотілося б звернути увагу на такий фактор, враховуючи багатофакторність інфляції, як дебіторська заборгованість. Теоретично уявімо собі ситуацію: підприємство має дебіторську заборгованість, що в свою чергу призводить до збільшення операційного циклу, відволікання коштів з обігу (їх «заморожування»). Це не дозволяє ефективно відтворювати процес виробництва, тобто продукції виготовляється менше на суму дебіторської заборгованості, що стимулює появу інфляції пропозиції (інфляція, яка виникає внаслідок неповного використання виробничих ресурсів, на що впливає багато факторів (показників), у тому числі й операційний цикл, до складу якого входить дебіторська заборгованість).

При побудові регресійної моделі інфляції дуже важливо, щоб усі коефіцієнти

при факторних змінних мали чітку економічну інтерпретацію. Отже, велику увагу слід приділяти виду включеної до моделі тієї чи іншої змінної. Оскільки інфляція – це не що інше, як відсоток приросту цін, то такі чинники, як ВВП та грошова пропозиція, теж доцільно включити до моделі у вигляді відсотка приросту до рівня попереднього місяця.

Модель, яка найкраще описує вплив указаних чинників на рівень інфляції, може бути відображена так, як її бачить *В.Науменко* [5, с.59]:

$$h_t = a_0 + a_1 y_t + a_2 m_{t-3} + a_3 v_t + a_4 h_{t-12} ,$$

де h – рівень цін місячної інфляції;

y – відсоток приросту рівня ВВП за поточний квартал відносно рівня попереднього місяця (даний показник слід коригувати на недоотриману виручку (її відсоток) у разі появи дебіторської заборгованості);

m – відсоток приросту грошової маси (агрегат M_2) щодо попереднього періоду (як правило, непокрита товарною масою, виходячи з попередньої умови).

До речі, приріст ВВП можна спрогнозувати, виходячи з формульного інструментарію зростання економічного потенціалу підприємства, галузі, а отже, і макrorівня в цілому. Даний механізм прогнозування грошової маси поширений в Західній Європі – гроші емітуються під перспективу виробництва (обсяги виробництва) [2, с.604]:

$$q = \frac{r \times p \times RO \times FD}{1 - (r \times p \times RO \times FD)}$$

$$r = \frac{PR}{PN}$$

$$p = \frac{PN}{S}$$

$$RO = \frac{S}{A}$$

$$FD = \frac{A}{E} = 1 + \frac{L}{E} ,$$

де q – темп приросту реалізованої продукції (бажаний чи прогнозований);

r – коефіцієнт реінвестування прибутку;

PR – прибуток, що реінвестовано в звітному періоді;

PN – чистий прибуток звітного періоду;

p – коефіцієнт рентабельності продукції;

S – виручка від реалізації;

RO – ресурсовіддача;

A – майно підприємства (актив балансу);

FD – коефіцієнт фінансової залежності;

E – власний капітал підприємства;

L – залучений капітал підприємства.

Стратегія фінансової політики підприємства є ключовим моментом в оцінці припустимих, бажаних чи прогнозованих темпів нарощування його економічного потенціалу.

Будь-яке підприємство, що стійко функціонує протягом визначеного періоду, має цілком сформовані значення фінансово-економічних показників, а також тенденції їхньої зміни. Якщо орієнтуватися на їх поточні значення, тобто не змінювати сформовану структуру активів, джерел формування активів,

використання прибутку, тоді темп приросту обсягів виробництва є визначеним (з певним ступенем точності) і може бути розрахований за приведеною вище жорстко детермінованою факторною моделлю, яка встановлює залежність між темпом приросту економічного потенціалу підприємства. Потенціал виражається нарощуванням обсягів виробництва та основними факторами, що його визначають. Ці фактори дають узагальнену і комплексну характеристику різних сторін фінансово-господарської діяльності підприємства: виробничу (ресурсовіддача), фінансову (структура джерел формування активів (засобів), взаємини власників та управлінського персоналу (дивідендна політика), становище підприємства на ринку (рентабельність продукції). Отже, очевидно, що даний набір може впливати на рівень інфляції на мікрорівні і, як наслідок, про що йшлося раніше, на макрорівень.

Наприклад, якщо економічний потенціал становить 1,23, то підприємство може збільшити обсяг виробництва в наступному періоді на 23 %, далі по галузях народного господарства, вийшовши на рівень національної економіки і спланувавши загальний темп росту грошової маси на відповідний обсяг товарної маси. До речі, грошової маси може бути і більше від обсягів виробництва, з огляду на ефекти мультиплікаторів, особливо це стосується ефекту інвестиційного мультиплікатора, ефекту віддачі від масштабу, директ-костингових розрахунків та недопущення альтернативних втрат.

Оскільки інфляція означає безперервне зростання цін, то для її прогнозування в рамках макроекономічної моделі необхідно встановити зв'язок між темпом приросту цін, обсягами сукупного попиту і сукупної пропозиції.

Кожному обсягу сукупної пропозиції відповідає більш високий (низький) фактичний темп інфляції, який стає функцією від очікуваного її темпу.

На даному прикладі було змальовано мікрорівень, який посередництвом структури економіки створює макроекономічну кон'юнктуру. На думку *Б.Панасюка*, макроекономічна модель регулювання інфляції замість стимулювання прискорення реалізації продукції та ефективного використання сировини і матеріалів ставить за мету завдання індексувати їхню вартість, що, в свою чергу, стимулюватиме інфляцію [3, с.136].

Процес розвитку інфляції можна розглядати залежно від монетарних чи фіскальних впливів на економічну кон'юнктуру, наприклад, фрагменти фіскальної політики США: гроші емітуються під дефіцит федерального бюджету чи емісія на теренах нашої Батьківщини – гроші емітуються під приплив долара США в країну, тобто зовнішній борг в доларах США – це додаткова емісія гривні.

По суті, треба шукати кошти, які не мають інфляційної природи, а не навпаки, до того ж нехтуючи альтернативами з огляду на вартість такого «умовно-безкоштовного» джерела, як кредиторська заборгованість.

При фіксованому темпі зростання грошової маси разовий приріст автономного попиту змінює економічну кон'юнктуру в короткому періоді, але не впливає на рівноважні значення економічних параметрів у тривалому періоді.

Більшість моделей ціноутворення, а відповідно й інфляції, характеризуються тим, що динаміка цін у них пояснюється дією якогось одного чинника, а інші чинники цієї моделі не враховуються, про що йшлося вище. Такі, по суті, однофакторні моделі не дають можливості визначити спільний вплив на зростання цін ряду чинників, пов'язаних із внутрішньою економічною політикою, економічним циклом і впливом світового ринку на ціноутворення [4, с.60].

Модель, в якій врахована необхідність автономної або спільної оцінки впливу на механізм ціноутворення різноманітних чинників, будується у двох варіантах – або для окремих розрахунків, або для включення в середньострокову агреговану макромодель.

Продовжуючи думку щодо запропонованої концепції, слід звернути увагу на те, що:

по-перше, держава наперед розраховує очікувані доходи та витрати на

визначений строк, проводить додаткову емісію на суму теоретично можливого випуску продукції, а підприємства посередництвом комерційного кредиту створюють дебіторську заборгованість в усіх її проявах, що, безперечно, породжує інфляцію. Модель, що ілюструє процес розвитку інфляції в часі, можна побудувати на основі динамічних функцій сукупного попиту і сукупної пропозиції. Динамічна функція сукупного попиту [5, с.59]:

$$y_t = y_{t+1} + a\Delta A_t + c\Delta\pi_t^e + bM_t - b\pi_t$$

де y_{t+1} – обсяг виробництва попереднього періоду;

A_t – приріст автономного попиту в поточному періоді;

M_t – темп приросту номінальної кількості грошей;

π_t^e – очікуваний темп інфляції.

Ця функція виражає залежність між фактичним темпом інфляції і поточною величиною сукупного попиту.

Динамічна функція сукупної пропозиції короткого періоду з інфляційними очікуваннями [5, с.59]:

$$\pi_t = k(y_t - y_F) + \pi_t^e$$

Кожному обсягу сукупної пропозиції відповідає більш високий (низький) фактичний темп інфляції, який стає функцією від очікуваного її темпу [4, с. 59]:

$$\pi_t = \pi_t (\pi_t^e) .$$

По-друге, не менш вагомою причиною є й те, що при скороченні обсягів виробництва стимулюється поява двох не зовсім бажаних явищ – стагнація, яка характеризується застоєм у виробництві з одночасним зростанням безробіття та стагфляцією – станом економіки зі значним спадом виробництва (фактично виробництва як такого не існує), де має місце торгівля з одночасним розвитком інфляційного процесу, але не слід вважати, що саме дебіторська заборгованість призводить до появи таких процесів, вона виступає лише диференційованим елементом загального предикату, але вагомим;

по-третє, коли попит перевищує пропозицію – це виникає при недостатці товарів на ринку та надлишку грошей, породжується інфляція, оскільки в силу вступає дія закону попиту і пропозиції, і автоматично зростають ціни – моделі, з огляду на основну концепцію, розглянуті в першій умові загальної концепції.

Тобто відбуватиметься по «спіралі» процес уже розбалансованого відтворення. Виходячи зі сказаного, створюється замкнене коло з можливими «наслідками» для усіх секторів народного господарства.

Боротьбою є політика «дорогих грошей» – зменшення пропозиції грошей, підвищення процентних ставок, але все це залежить від ситуації, яка складатиметься на ринку. Дієвим засобом (механізмом) недопущення появи інфляції пропозиції, з огляду наявності великої кількості дебіторської заборгованості на підприємствах, є рефінансування: факторинг, форфейтинг, облік векселів тощо.

Отже, головною ідеєю даної статті було те, що величина дебіторської заборгованості (її спадання чи зростання) впливає на загальний рівень інфляції, тобто окрема частка в загальній питомій вазі темпу росту інфляції належить саме такому фактору, як комерційний кредит. Пояснюється це тим, що з огляду на недоотримання коштів у вигляді дебіторської заборгованості підприємства створюють менше продукції. Рівень зростання грошової маси можна передбачити посередництвом моделі приросту економічного потенціалу. Показники можуть принципово відрізнитись, а одним з факторів буде саме дебіторська заборгованість. Виходячи зі статистичних даних, тільки за січень-липень поточного року прострочена дебіторська заборгованість становила 59 549,1 млн. грн., не кажучи

вже про її загальний рівень в розмірі 655 391,5 млн. грн.[8], тобто мова йде про недоотримання виручки від реалізації на відповідну суму, яка виражається в пропозиції окремих товарів народного господарства.

Отже, на рівень інфляції можна впливати шляхом зменшення рівня дебіторської заборгованості, в першу чергу простроченої – моделі приведені, слід тільки визначитися зі змінною чи з частотою впливу відповідної змінної на загальний темп росту інфляції. Якщо за 7 місяців поточного року індекс споживчих цін становив 1,27, то з певною часткою впевненості можна стверджувати, що окрема частка впливу на збільшення даного індексу належить і дебіторській заборгованості.

Насамкінець хотілося б зауважити, що макроекономічна рівновага визначається виключно процесами в мікроекономіці. Однак дії щодо економічного і правового регулювання на макрорівні прямо впливають на процеси в мікроекономіці, що створює, як свідчить практика, досить складну економічну кон'юнктуру. Тому чітко диференціювати вплив окремого фактора досить складно, а виділення окремої змінної не дає чіткого уявлення про стан результуючого параметра. Гіпотетично можна припустити, що дану проблему можна вирішувати в інтегральному зчисленні, задаючи певний інтервал часу, нехай функція $z = f(t)$ визначає зміну рівня виручки від реалізації (пропозиції) в цілому на макрорівні з плином часу. Знайдемо теоретичний вплив пропозиції під впливом дебіторської заборгованості на загальний рівень інфляції u за проміжок часу $[0, T]$. Зазначимо, що якщо пропозиція під впливом дебіторської заборгованості не змінюється з плином часу ($f(t)$ – постійна функція), то рівень інфляції Δu , поява якої спричинена вищеприведеними умовами за деякий проміжок часу $[t, t + \Delta t]$, задається формулою $\Delta u = f(t) \Delta t$. У загальному випадку наближена рівність $\Delta u = f(\xi) \Delta t$, де $\xi \in [t, t + \Delta t]$, яке тим точніше, чим меншим є Δt .

Розіб'ємо відрізок $[0, T]$ на проміжки часу точками: $0 = t_0 < t_1 < t_2 < \dots < t_n = T$. Для величини рівня інфляції Δu_i , яка з'явилась внаслідок появи дебіторської заборгованості, що в свою чергу вплинуло на обсяг пропозиції, за проміжок часу $[t_{i-1}, t_i]$, маємо $\Delta u = f(\xi) \Delta t$, де $\xi_i \in [t_{i-1}, t_i]$, $\Delta t = t_i - t_{i-1}$, $i = 1, 2, \dots, n$. Тоді [1, с. 286, 287]:

$$u \approx \sum_{i=1}^n \Delta u_i = \sum_{i=1}^n f(\xi_i) \Delta t_i.$$

Якщо $\max_i \Delta t_i \rightarrow 0$ кожна з використаних наближених рівностей стає більш точною, тому з формули [1, с.287]:

$$u = \lim_{\max_i \Delta t_i \rightarrow 0} \sum_{i=1}^n f(\xi_i) \Delta t_i.$$

Враховуючи визначення визначеного інтеграла, отримуємо [1, с. 287]:

$$u = \int_0^T f(t) dt,$$

тобто, якщо $f(t)$ – пропозиція під впливом дебіторської заборгованості в момент t , то $\int_0^T f(t) dt$ є рівень інфляції за інтервал часу $[0, T]$.

Звісно, інтерпретація не є зовсім досконалою і точною з огляду на те, що доводиться коригувати пропозицію в контексті формули на рівень дебіторської

заборгованості. Що в свою чергу дає не зовсім точний результат взаємозв'язку.

Джерела та література:

1. Высшая математика для экономистов: Учебник для ВУЗов / Н.Ш. Кремер, Б.А. Путко, И.М. Тришин, М.Н. Фридман; Под ред. проф. Н.Ш.Кремера. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 471 с.
2. Ковалёв В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 768 с.: ил.
3. Панасюк Б.Я. Прогнозування та регулювання розвитку економіки. – К.: Поліграфкнига, 1998. – 304 с. – Бібліогр.: с. 301.
4. Панчишин С. М. Макроекономіка: Навч. посібник. – К.: Либідь, 2001. – 616 с.
5. Равікович Є.І. Макроекономічне прогнозування: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2003. С.58-60.
6. Шевчук В.І., Кохась О.М. Дебіторська заборгованість як один з факторів впливу на інфляцію пропозиції / Вісн. Черніг. держ. технол. у-ту, 2008.
7. Кохась О.М. «Один з аспектів багатofакторності інфляції» // Materialy VI mezinarodni vedecko-prakticka konference «Nastoleni moderni vedy – 2007». – Praha, 2007.
8. www.ukrstat.gov.ua.

**Євген Сахно, Марина Двоєглазова,
Андрій Петренко**

●

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ СИСТЕМОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Нові економічні умови в Україні вимагають використання принципів системного аналізу при плануванні складних економічних систем. Відомо, що система являє собою цілісність сукупності взаємопов'язаних і взаємозалежних частин та елементів, які роблять свій конкретний внесок у характеристику цілого. Тому з погляду системної методології дослідження підприємство являє собою впорядковану взаємодію підсистем та елементів у межах цілісної системи. Тобто будь-яке підприємство можна розглядати як цілісну систему [1].

Будь-яка система виникає та проходить основні етапи життєвого циклу, що зображені на рис. 1.

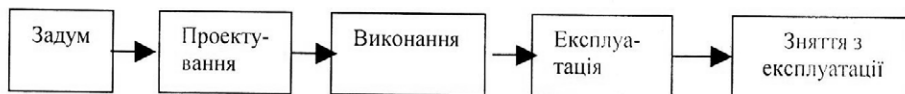


Рисунок 1. Основні етапи життєвого циклу системи

Розвиток системи може розглядатися як сукупна зміна у взаємозв'язку кількісних, якісних і структурних категорій в системі. Кількісні зміни являють собою збільшення або зменшення складових частин даного цілого, що приводить на певних етапах своєї зміни до якісного стрибка. Структурні зміни – це зміни взаємовідношення складових частин, які зовсім не обов'язково повинні супроводжуватися збільшенням або зменшенням їх числа. Структурні зміни також можуть приводити до якісного стрибка. Тому кількісні і структурні зміни грають причинну роль в якісних змінах. Рушійною силою всяких змін в системі є суперечності. Кількісні зміни зумовлені перш за все суперечностями, існуючими у даній системі з оточуючим її середовищем, в структурних же змінах головну роль відіграють внутрішні суперечності між елементами системи. Зовнішні суперечності не абсолютно байдужі для структурних змін, але їх роль невелика.

Серед головних суперечностей сучасного розвитку в умовах науково-технічного прогресу слід виділити два процеси: інтеграцію і диференціацію виробництва. Єдність і боротьба цих двох протилежних процесів породжують у суспільстві різноманіття різних техніко-економічних, політичних і соціальних структур [2].

Особливістю управління виробництвом є те, що до цього управління залучаються всі працівники. Кожен осередок виробництва може розглядатися як система, причому система досить складна. Будь-яким явищем, що представляє систему, можна управляти. Для управління певною системою створюється модель. Для моделювання використовуються різні прийоми й методи.

Моделі управління простими системами можуть бути створені методами математичної статистики. Для створення моделей складних систем використовуються теорія операцій і методи програмування. Основою управління дуже складними системами повинні бути моделі, створені кібернетичними методами.

Розглядаючи будь-яку систему, розрізняються об'єкт управління й керуючий орган, об'єктом управління є система, що представляє собою комплекс динамічно зв'язаних елементів. Ці елементи можна уявити собі як точки, пов'язані ланцюгом співвідношень. Так, процес виробництва може бути розглянутий як керований об'єкт, а керівництво на всіх рівнях являє собою керуючий орган. Прийняті ним рішення передаються безпосередньо виконавцям. В основі управління лежить принцип зворотного зв'язку.

Планування діяльності підприємства (економічної системи) сприяє пошуку оптимальних рішень при виробництві та реалізації промислової продукції, дозволяє знайти оптимальні шляхи реалізації проектів, допомагає створити єдність загальних цілей в середині підприємства й тим самим бути основою функціонування підприємства в умовах жорсткої конкуренції. Особливо це важливо при збільшенні собівартості матеріальних ресурсів, що вимагає їх економії та максимальної ефективності використання.

На вході підприємство отримує від навколишнього середовища все необхідне (капітал, матеріали, ресурси, сировину, інформацію). У процесі своєї діяльності організація переробляє ці входи, отримуючи продукцію або послуги, що є її виходами і які вона вносить у навколишнє середовище. Така відкрита система має здатність адаптуватися до змін у навколишньому середовищі завдяки управлінню. Якщо організація управління ефективна, то в ході виконання процесу діяльності утворюється додаткова вартість, завдяки якій утворюється багато додаткових виходів (прибуток, частка ринку, задоволення потреб та ін.).

У загальному випадку ефективність організації E визначається як кількість одиниць виробленого нею виходу, поділена на кількість одиниць входу:

$$E = \frac{vixid}{vxi d} = \frac{Y(t)}{U(t)}$$

Підприємство можна прийняти за відносно ізольовану систему. Межі системи – це прямокутник, який символічно включає в себе діяльність підприємства та пов'язаний із зовнішнім середовищем через входи (input) та виходи (output) [3].

Схематичне зображення підприємства як системи наведено на рис. 2.

Вхідні параметри U являють собою матеріали, енергію, інформацію. Вони проходять зміну стану X та залишають систему Y у вигляді сировини, матеріалів чи готової продукції. Найбільший прямокутник являє собою діяльність підприємства, що включає в себе такі етапи: розвиток, будівництво, дослідження потреб, закупівлю обладнання та матеріалів тощо. Одним з найважливіших етапів у діяльності підприємства є проект. Після виникнення задуму здійснюється реалізація проекту. Результатом проекту можуть бути або вихідні параметри, які залишають систему, або продукти чи вироби, необхідні для подальшої діяльності підприємства.

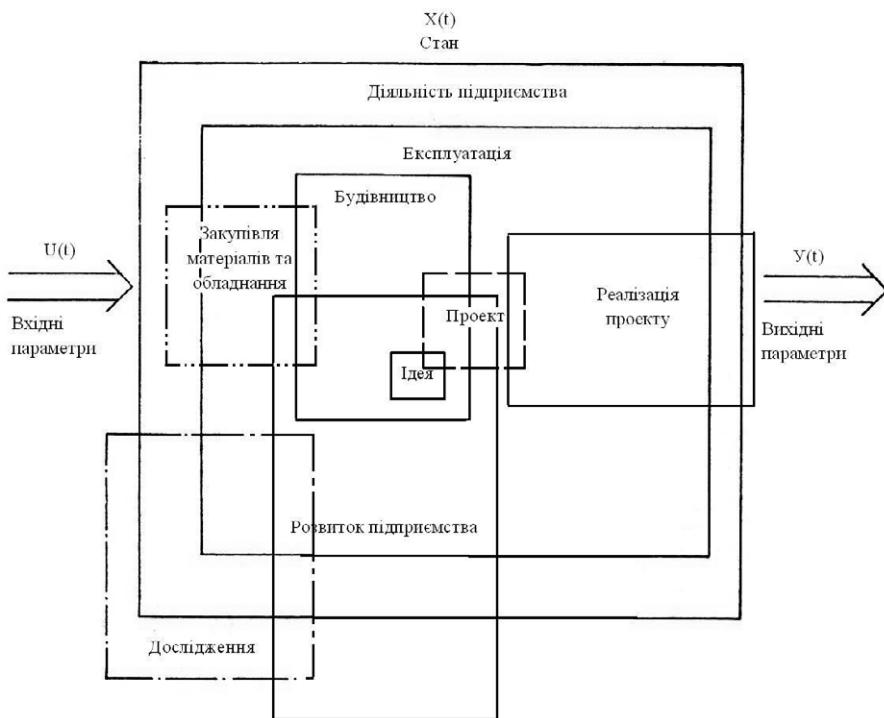


Рисунок 2. Схематичне зображення підприємства як системи

До основних характеристик підприємства як системи можна віднести:

- підприємство можна розглядати як велику складну систему, оскільки її елементи та створюваний між елементами взаємозв'язок багатоскладні, їх взаємний вплив один на одного не може бути описаний;
- підприємство – це динамічна система, оскільки фактор часу відіграє основну роль у зміні стану підприємства;
- підприємство – це самоорганізовувана система, оскільки на зміни впливу навколишнього середовища вона відповідає такими заходами, які змінюють зв'язки між елементами підприємства й завдяки цьому досягаються найефективніші результати;
- підприємство – це стохастична система, тому що процеси зміни її стану та впливи лише припущення.

За основу математичної моделі підприємства можна прийняти потік енергії між навколишнім середовищем та системою з тією приміткою, що слово «енергія» не можна замінити іншим, оскільки в даному випадку воно може означати енергетичні, фінансові чи матеріальні засоби. Таким чином, підприємство доцільно характеризувати на основі теорії потоку.

Якщо X означає змінну стану, U – вхідні, Y – вихідні, а K – утворені та розходувані в системі кількості енергії, тоді отримаємо схематичне зображення підприємства (рис. 3).

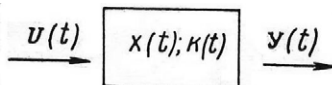


Рисунок 3. Спрощена математична модель підприємства

Опис роботи системи за теорією потоку можна представити рівнянням балансу відносно змінних стану. Інтегральне рівняння балансу для будь-якого досліджуваного інтервалу часу (t_0, t_N):

$$X(t_N) = X(t_0) + U(t_0, t_N) - Y(t_0, t_N) \pm K(t_0, t_N)$$

У міру росту масштабів виробництва, удосконалювання засобів праці, ускладнення виробничих відносин, розвитку спеціалізації та кооперування зростали і завдання управління виробничою діяльністю підприємства. В апараті управління виникли спеціалізовані підрозділи, що виконують різні функції [4,5,6]:

- управління персоналом та організації праці;
- оперативного управління і контролю виробництва;
- ремонту й обслуговування устаткування;
- матеріально-складського й транспортного господарства;
- збуту продукції;
- бухгалтерії та фінансів.

Приклад функцій різних підрозділів промислового підприємства наведений в таблиці 1.

Таблиця 1. Функції підрозділів промислового підприємства

Етапи промислової діяльності підприємства		Етапи фінансової та управлінської діяльності підприємства	
Найменування робіт	Виконавці	Найменування робіт	Виконавці
Складання технічного завдання та ескізного проекту	Відділ головного конструктора	Оформлення трудових відносин, документообіг	Відділ кадрів
Розробка технічного проекту виробу		Планування потреб підприємства в персоналі	
Проектування робочих креслень		Робота з контролюючими організаціями по праці	
Розробка технічного виробництва дослідного зразка	Відділ головного технолога	Оцінка стану ринку та постійний аналіз результатів комерційної діяльності підприємства	Відділи маркетингу та менеджменту
Проектування інструмента та технологічної оснастки		Розробка прогнозів продажів та ринкової долі підприємства	
Виготовлення інструмента та технологічної оснастки	Інструментальний цех	Проведення ситуаційного ринкового аналізу	
Виготовлення дослідного зразка	Експериментальний цех	Розробка товарної та цінової політики	
Випробовування та здача дослідного зразка		Забезпечення підприємства та всіх його підрозділів маркетинговою інформацією	
Доопрацювання робочого проекту конструкції для серійного виробництва	Відділ головного технолога	Закупівля матеріалів та устаткування для ремонту обладнання	Відділ постачання
Проектування інструмента та оснастки для серійного виробництва		Закупівля сировини та матеріалів для виробництва	Відділ комплектації
Виготовлення інструмента та технологічної оснастки	Інструментальний цех	Збут готової продукції	Відділ збуту та маркетингу
Перепланування обладнання	Відділ головного механіка	Організація планування, обліку та аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства	Бухгалтерія
Наладка та впровадження технології виробництва	Відділ головного технолога та цехи	Здійснення контролю над збереженням власності, правильне витрачання грошових коштів та матеріальних цінностей	
		Складання бухгалтерських та статистичних обліків	

Кожний підрозділ підприємства можна розглядати як окрему систему, що має свої вхідні та вихідні параметри. На рис.4 наведена модель служби маркетингу підприємства [7] як кібернетичної системи.



Рисунок 4. Модель служби маркетингу підприємства

На представленій моделі виділені такі підсистеми першого рівня управління: система підприємства, система планування і система відділу маркетингу. Система планування одержує дані про діяльності виробничої системи і в результаті своєї діяльності формує вхідні параметри для відділу маркетингу і заносить їх у базу даних відділу. Фахівці відділу маркетингу, виконуючи свої функції, за допомогою ПЕОМ одержують вихідні параметри системи, оцінку яких робить бухгалтерія. Вихідні параметри частково виходять у зовнішнє середовище, а частково знову повертаються в базу даних відділу маркетингу і звіти надходять у відділ планування і сертифікації. Таким чином здійснюється зворотний зв'язок описаної системи.

Отже, було визначено, що підприємство являє собою відкриту систему. За її основу прийнято потік енергії між навколишнім середовищем та системою. Робота системи представлена рівнянням балансу. Будь-якою системою можна управляти. Моделі управління системами можуть бути створені методами математичної статистики, методами програмування та кібернетичними методами в залежності від складності системи.

Джерела та література:

1. Федоренко В.Г. Основи менеджменту. – К.: Алерта, 2007. – 420 с.
2. Гелловей Л. Операційний менеджмент. – СПб.: Пітер, 2001. – 320 с.
3. Яник И., Ремшей Н. Система технического обслуживания сельскохозяйственных машин. – М.: Колос, 1984. – 347 с.
4. Василенко В.О., Ткаченко Т.І. Виробничий (операційний) менеджмент: Навч. посібник. – К.: ЦУЛ, 2003. – 532 с.
5. Фунтов В.Н. Основы управления проектами в компании. – СПб.: Питер, 2008. – 336 с.
6. Тарасюк Г.М. Управління проектами: Навч. посібник. – К.: Каравела, 2004. – 344 с.
7. Сахно Ю.О., Дорош М.С. Аналіз критеріїв управління при проектуванні складних економічних систем //Вісник Черніг. держ. технолог. ун-ту. – 2002. - № 5. – С. 87-92.

Юрій Ніколаєнко

ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ У КРИЗОВИЙ ПЕРІОД НА ПІДПРИЄМСТВІ

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями

Перехід від планової до ринкової економіки поставив у складне економічне і фінансове становище багато підприємств і комерційних організацій різних організаційно-правових форм. Маються на увазі як створені на основі

роздержавлення акціонерні товариства, так і численні підприємницькі структури. Важливо наголосити, що під час кризових ситуацій у керівників виникає питання відносин з трудовими ресурсами, оскільки основна маса затрат йде на виплату заробітної плати, з іншого боку, трудові ресурси це найцінніше, що є на підприємстві. Тому під час кризових ситуацій у керівника виникає питання: як зберегти хоча б найцінніші трудові ресурси і при цьому скоротити витрати по оплаті заробітної плати? Як в умовах кризи зберегти впевненість у завтрашньому дні у найбільш кваліфікованих працівників, котрі роками вирощувалися на підприємстві? Які найоптимальніші схеми скорочення витрат по виплаті заробітної плати в умовах скрутних часів на підприємстві?

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор

Проблема управління трудовими ресурсами, з точки зору державного управління трудового законодавства, під час кризи описувалася і досліджувалася великою кількістю науковців та практиків, таких як: Н. Гаузнер, Р. Бойер, І. Чіной, А. Аккорнеро, О. К. Воронов, Х. Керн, Б. Контіні, Р. Ревелі, Г. Данішевская, А.А. Никифорова, Анжелла З. Дейлі, Вільям П. Мюлейн Молодший, Герб Шмерц, Джеймс А. Фйок, Джон П. Сканлон, Ричард К. Хюд та багато інших. Але управління трудовими ресурсами як з точки зору державного управління трудового законодавства, так і з точки зору неформальних взаємовідносин керівництва з трудовими ресурсами під час кризи в поєднанні не знаходило свого відображення в наукових статтях.

Формулювання мети статті

Головною метою даної статті є:

- показати на прикладі управління трудовими відносинами у кризовий період на підприємстві;
- проаналізувати досвід управління трудовими відносинами у кризовий період та виділити головні принципи та методи;
- надати пропозиції щодо удосконалення управління трудовими відносинами у кризовий період.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів

Що ж являє собою кризова ситуація на підприємстві? Як криза впливає на відносини керівництва з трудовими ресурсами?

Теоретик стратегічного управління І. Ансофф визначає кризову ситуацію так:

- ситуація виникає несподівано і всупереч очікуванням;
- ситуація ставить нові завдання, які не відповідають минулому підприємства.

Існують різновиди кризової ситуації, їх можна за своїм характером розділити на дві групи.

- Неочікувані або конфліктні. Тобто такі, що виникають не внаслідок сукупності економічних тенденцій, а ті, що склалися штучно і не очікувано: це може бути рекламація великої партії виробів, публічний скандал, аварія внаслідок необережності працівників, аварія на підприємстві внаслідок форс-мажорних обставин, конфлікти з громадськими та політичними організаціями.

- Економічні кризи, які є очікуваними і мають передбачувану тенденційність.

На даний період часу, часу інтенсивної глобалізації, вітчизняні підприємства-виробники суттєво програють зарубіжним конкурентам як в якості, так і в ціні продукції.

В основному більшість економістів у першому та другому випадках кризову ситуацію розбивають на такі стадії:

1-а стадія. Характеризується спадом рентабельності (внаслідок різкого зниження попиту на продукцію), що веде до скорочення резервів підприємства, відставання у досягненні планованих цілей.

2-а стадія. Характеризується постійним наростанням збитковості підприємства.

3-я стадія. Характеризується комплексним виснаженням підприємства,

внаслідок чого відбувається різкий спад кількісних та якісних показників виробництва (відбувається масове звільнення персоналу, розпродуються основні активи підприємства).

4-а стадія. Характеризується наростаючою неплатоспроможністю, що веде за собою наростаючу кількість судових позовів, неспроможністю відшкодування кредитів, виникненням загрози банкрутства та передачі майна підприємства кредиторам.

В основному питання відносин з трудовими ресурсами виникає з самого початку кризової ситуації, але найбільше ситуація загострюється на пізніх стадіях кризи, коли у підприємства не вистачає фінансових активів для виплати заробітної плати.

Взагалі проблематику управління трудовими відносинами можна розглядати з точки зору макрорівня, тобто рівня, на якому відбувається регулювання державою законодавства щодо порядку відносин трудових ресурсів у період кризи на виробничих підприємствах, порядок звільнення працівників, форми оплати праці, способи нарахування заробітної плати, розподіл робочого часу та інше. Тобто всі юридичні формальності, які регулюються законодавством країни, і є основою щодо подальшого управління трудовими відносинами.

Також під час кризи є надзвичайно суттєвим і мікрорівень, тобто внутрішнє неформальне управління, створення сприятливого мікроклімату на підприємстві, який дозволив би зберегти кадри навіть при затримці чи відчутному зниженні заробітної плати.

Що стосується макрорівня, то сьогоднішнє загострення конкуренції на внутрішньому і світовому ринках, посилення нестабільності ринків у поєднанні з прискореними темпами науково-технічного прогресу, структурною перебудовою економіки, ускладненням складу сукупної робочої сили диктують необхідність підвищення державою гнучкості трудових відносин на підприємстві. Варто зауважити, що гнучкі трудові відносини починають з'являтися поряд із жорсткими і посідають стабільне місце саме в період кризи у США та Західній Європі. Так, період кінця 70-х років – період структурної кризи в промисловості. Які ж проблеми турбували тоді найбільше? Головною проблемою була нездатність підприємств-гігантів пристосовуватися до змін відповідно до умов ринкового середовища. Підприємці покладали відповідальність за жорсткість індустріальних структур на архаїзм статутів профспілок і деструктивний характер їх дій. Але організаційно-технологічна жорсткість масового виробництва сама є причиною громіздких централізованих систем трудових відносин, які панували в останні декілька десятиків років у розвинених країнах. Якщо розглядати ситуацію в Україні на сьогодні, то можна бачити, що система масового виробництва, яка тут склалася, є неповоротка, трудові відносини, що склалися відповідно до цієї системи, своєю жорсткістю ще більше підсилюють цю неповороткість. Це в умовах реформ та переходу до ринкових відносин може призвести до ліквідації масового виробництва. Основним гальмом для гнучкого розвитку виробництва у світовому досвіді були: обмежена практика найму, жорстке закріплення виробничих функцій, фіксований робочий час і витрати на оплату робочої сили, відсутність відповідних загальних та професійних підготовок.

На даний час в Україні продуктивність праці на підприємствах-гігантах є досить низька і не відповідає рівню заробітної плати, котра склалася внаслідок глобалізаційних процесів, лідери світової економіки мають новітнє обладнання, яке дозволяє економити робочу силу, і таким чином піднімається середня заробітна плата. Українські підприємства-гіганти зіткнулися з проблемою відставання технологій, низькою кваліфікацією персоналу, вони випускають продукцію набагато менших обсягів за один і той самий період часу порівняно з закордонними підприємствами, які володіють високоякісними технологіями, відповідно і зростає пропорція витрат на оплату праці у загальновиробничих витратах.

Ключовим якісним аспектом нових форм гнучкості в сфері праці є організація

праці. Після впровадження новітніх технологій почала піддаватися сумнівам система організації праці, розроблена Тейлором і Фордом, заснована на чіткому розмежуванні завдань. У ході переговорів з владними структурами та профспілками було досягнуто ряд угод, які усувають визначення, відділяють одну професію від іншої, кваліфікованих робітників від не кваліфікованих, керуючих і майстрів від підлеглих і виробничих працівників від обслуговуючого персоналу.

Професійна мобільність часто супроводжується заміною жорстких вертикальних ієрархічних систем більш незалежними автономними структурами, включаючи спеціалістів, котрі оволоділи багатьма професіями і поділяють цілі підвищення продуктивності праці, які встановлюються самими спеціалістами. З опису і аналізу соціально-економічних передумов гнучкості у сфері управління трудовими ресурсами, можна прийти до висновку, що криза і всі її негативні наслідки викликали необхідність диверсифікувати процес виробництва і виробничі відносини в усіх галузях економіки. Аналогічні проблеми ми бачимо в Україні, які ще більше загострюватимуться, вирішення їх буде набагато важчим через те, що тут водночас із економічною кризою проходить політична переорієнтація. А оскільки нині мають вплив різні політичні сили на систему виробництва, яка є достатньо жорсткою, то для надання їй більш гнучкого характеру необхідно немало часу.

Одним із найвищівших макроекономічних елементів впливу управління трудовими відносинами у кризовий період є гнучкі форми заробітної плати. Як уже згадувалося, в період кризи зазвичай з'являється різка різниця між величиною заробітної плати та рівнем продуктивності. Щоб подолати цю тенденцію, яка руйнувала виробництво, ряд урядів виробив політику, спрямовану на сповільнення росту заробітної плати шляхом таких мір, як політика доходів і заморожування заробітної плати, зменшення встановленого мінімального рівня заробітної плати, або ж відміна його, а також міри по припиненню індексації заробітної плати в основному шляхом укладення тристоронніх договорів та угод на національному рівні. В умовах кризової ситуації на підприємстві заробітна плата неминуче повинна бути гнучкою.

У світі під час кризових ситуацій виробництва розроблялися різні ставки заробітної плати. В багатьох країнах велася робота, направлена на те, щоб введення коефіцієнтів росту заробітної плати залежало від діяльності галузі, фірми, компанії, працівника і відмови від загального автоматичного підвищення заробітної плати.

У дослідженні науковця Коу в 1985 році були отримані коротко- і довгострокові оцінки несприйнятливості реальної заробітної плати в 11-и країнах. Методологія такого дослідження відповідала такому підходу: вона оцінює реакцію номінальної заробітної плати на зміни як темпів інфляції, так і темпів зростання безробіття. У відповідності з цим несприйнятливості реальної заробітної плати висока, коли номінальна заробітна плата точно і швидко встигає за змінами інфляційного процесу і відсутня реакція на зміну темпів росту безробіття. В довгостроковому плані грошова заробітна плата та інфляція мають тенденцію рости паралельно – тому різниця в довгострокових оцінках несприйнятливості реальної заробітної плати між країнами перш за все викликається реакцією заробітної плати на безробіття.

Отже, ми підійшли до зв'язку оплати праці в окремих працівників із результатами діяльності підприємств.

Розглянемо ще одну форму гнучкості заробітної плати. Це зниження заробітної плати для молодих працівників. Найбільш чітко вираженою є прийнята політика у цій сфері у Великобританії. Уряд там вважає, що молодь найчастіше звільняють з підприємств у кризовому стані тому, що заробітна плата, яку треба платити молодим працівникам, занадто велика з урахуванням відсутності необхідної професійної підготовки в цього контингенту. Внаслідок чого урядом був прийнятий закон про те, що для молодих осіб, молодших за 21 рік, не існує мінімальної заробітної плати, а заробітна плата визначається безпосередньо їх керівниками.

Якщо проаналізувати управління трудовими ресурсами в умовах кризи, то вся проблема полягає в тому, як уже згадувалося вище, що продуктивність праці не відповідає вимогам по виплаті стабільної заробітної плати, тобто заробітну плату працівникам необхідно платити кожного місяця приблизно однаково, а умови виробництва є нестабільними внаслідок нестабільного економічного, політичного середовища, і досить часто продукція, не знаходячи споживача, залежується, а отже, немає грошових надходжень, немає коштів на закупівлю сировини, виплату заробітної плати, через що частину персоналу необхідно просто звільняти, частина персоналу в деяких випадках може місяцями працювати на половину своєї потужності, а в той самий час зарплату отримувати стабільно однаково. Це трапляється внаслідок того, що законодавчі органи не забезпечують підприємців законодавчою можливістю працювати у гнучких трудових відносинах. Основу гнучких трудових відносин складає гнучка система оплати праці, яка вже була розглянута вище, головним завданням якої є зрівнювання рівня продуктивності праці відповідно до заробітної плати та загального фінансового становища на підприємстві, регулювання продуктивності праці і величини заробітної плати за рахунок гнучких форм зайнятості, тобто зайнятість відповідно до потреб виробництва.

Під гнучкими формами зайнятості розуміють:

1. Зайнятність по нестандартних організаційних формах (тимчасові працівники).
2. Зайнятність, пов'язана з різними режимами неповного робочого часу.
3. Зайнятність, пов'язана із соціальним статусом працівників.
4. Зайнятність на роботах із нестандартними робочими місцями і організацією праці (надомна праця, «працівники по викликах»).

Гнучкі форми зайнятості дають можливість підприємствам маніпулювати обсягом робочої сили, не створюючи соціальної напруженості у випадку звільнень працівників при зміні потреб виробництва. Трудове законодавство повинне враховувати дві протилежні, але однаково закономірні вимоги:

1. Забезпечення мінімальної гарантованої зайнятості в період стабільності.
2. Полегшення мобільності робочої сили, що важливо для модернізації економічних структур.

Усе більшого поширення набуває практика укладення договорів щодо неповного робочого дня. Останнім часом питання неповної зайнятості постає і в Україні. Нашим законодавством допускається робота неповний робочий день. Проте в даний час в Україні широко вдаються до такого способу, як відпустки без збереження заробітної плати. Це можна розглядати як системний спосіб підприємств втриматися на плаву під час кризи.

Однією з особливих форм гнучкої зайнятості є сезонні роботи, а також роботи з нерівномірним навантаженням. У Данії ця форма роботи охоплює некваліфікованих працівників – жінок, зайнятих у харчовій промисловості. Чоловіки працюють на будівництві.

Тенденція до гнучкості управління трудовими відносинами під час кризи зачепила і робочий час, який відіграє важливу роль і в динаміці продуктивності праці, і у формуванні рівня та способу життя.

Підприємці все більше бачать у гнучкості робочого часу головну сферу своїх ініціатив. Вони домагаються введення гнучкого трудового року, що дозволяє змінювати тривалість робочого часу в залежності від коливань попиту, право вводити робочі дні в суботу і неділю.

Флексибілізація робочого часу дає можливість ефективніше використовувати виробничі потужності підприємств, прийняти більше працівників, більшої свободи робітників у використанні свого часу. Підприємства і робітники мають можливість проявити більшу винахідливість, коли треба знайти шляхи і засоби скорочення робочих годин і пристосувати графіки роботи до реальностей, які відображають ринкові умови.

Отже, розглядаючи управління трудовими відносинами під час кризи з точки

зору управління на макрорівні, ми прийшли до висновку, що оптимальний спосіб підтримки національного виробника щодо скорочення витрат на заробітну плату є запровадження гнучких систем управління трудовими ресурсами. Ці системи характеризуються трьома головними напрямками:

- гнучкі форми заробітної плати;
- гнучкі форми зайнятості;
- використання гнучкості робочого часу.

Що ж стосується мікрорівня, тобто неформального управління трудовими відносинами в умовах кризи, то тут ситуація більше залежить від особистої освіченості та якостей керівництва щодо управління персоналом, ніж від чинного законодавства.

Персонал – це основа та найцінніший ресурс будь-якого підприємства, в кризових умовах йде постійна боротьба за найкваліфікованіші кадри, особливо це питання виникає під час кризи, і головною метою антикризової команди є те, щоб найцінніші кадри почували впевненість у завтрашньому дні, навіть якщо на підприємстві починають виникати проблеми. Прихильність працівників та страх загубити роботу – «це два найважливіших фактори, які потрібно враховувати у будь-якій кризовій ситуації на підприємстві. Тому що працівники – це основа кожного підприємства, і саме від їх настрою залежить те, як підприємство працюватиме надалі. Настрій працівників завжди відображається на продукті, котрий вони виробляють. Працівники повинні розуміти, що відбувається на підприємстві, вірити, що підприємство виживе, що вони збережуть свою роботу.

Також слід відмітити, що персонал під час кризової ситуації – це фактор, який необхідно максимально зберегти та завоювати його прихильність. Але водночас це також ефективний інструмент вирішення кризової ситуації. Наприклад, у ситуації з підприємством Гербер, коли почали розповсюджуватися чутки про те, що у банці для харчування малюків їхнього виробництва було знайдено шматочки скла. Особливу увагу антикризова команда приділяла працівникам, тому що вони були по всій країні, по всій торговій мережі підприємства, в консультаційних центрах, на виробництві і т.д. Вони були ідеально розташовані для того, щоб надавати потрібну і правдиву інформацію споживачам, єдине, що було необхідно, це постійне та детальне їх інформування. Також працівникам надавалися листівки та буклети, листи від імені президента, постійно показували кліпи, новини, реклами у кафетеріях для працівників.

Висновки

Підсумовуючи вищевикладений матеріал, можна прийти до висновку, що управління трудовими відносинами в умовах кризи на підприємстві є складним, довготривалим та системним процесом, який вимагає постійної взаємодії та переговорів як з державними організаціями, котрі займаються регулюванням трудових відносин в країні, так і шоквилинна, неформальна, ненав'язлива робота з працівниками прямо на робочих місцях, постійна інформатизація працівників щодо ситуації, головним завданням якої є збереження найціннішого ядра трудового потенціалу.

Джерела та література:

1. Гаузнер Н. Повышение гибкости – актуальная проблема современного рынка труда. – МЭМО, №10, 1991.
2. Данишевская Г. Рабочая сила в Великобритании. – МЭ. 1991, №9.
3. Никифорова А.А. Гнучкі форми зайнятості. Тематична підбірка. Проблеми праці і зайнятості в вітчизняних і зарубіжних публікаціях. Випуск 1. – Київ, 1992.
4. Chinoy E. Automobile Workers and the American Dream. – New York, 1955.
5. Contini B., Revelli R. The Process of Job Creation and Job Destruction in the Italian economy "Labour", 1987, №3
6. Закон України «Про зайнятість населення»
7. Gottschalk J. Crisis response, inside stories on managing image under siege. – Detroit, 1993

ПРО АВТОРІВ

Конча Сергій - кандидат історичних наук (м. Київ).

Ситий Ігор - кандидат історичних наук (м. Чернігів).

Адруг Анатолій - кандидат мистецтвознавства (м. Чернігів).

Іванченко-Коленда Сергій - аспірант ЧДПУ ім.Т.Г.Шевченка.

Чернецький Євген - історик (м. Біла Церква).

Зозуля Сергій - старший науковий співробітник Центру пам'яткознавства НАН України та УТОПІК.

Еткіна Ірина - кандидат історичних наук, старший викладач ЧДПУ ім. Т.Г.Шевченка.

Довга Ірина - студентка істфаку ЧДПУ ім. Т.Г.Шевченка.

Курданов Андрій - заступник голови Чернігівської райдержадміністрації.

Адруг-Дараган Ганна - бібліограф Чернігівської районної центральної бібліотечної системи, член Національної спілки журналістів.

Колєватов Олексій - кандидат історичних наук (м. Чернігів).

Меша Володимир - кандидат історичних наук, ст. викладач гуманітарних дисциплін Донецького інституту підприємництва.

Рейко Марина - аспірантка ЧДПУ ім. Т.Г.Шевченка.

Дзюба Тетяна - кандидат філологічних наук (м. Чернігів).

Пригоровський Віталій - член Національної спілки журналістів України (м. Ніжин).

Чирок Ярослав - аспірант кафедри вищої та прикладної математики ЧДПУ ім. Т.Г.Шевченка.

Столяр Марина - кандидат філософських наук (ЧДПУ ім. Т.Г.Шевченка).

Чорна Лариса - кандидат філософських наук (ЧДПУ ім. Т.Г.Шевченка).

Доній Наталія - кандидат філософських наук (ЧДІЕУ).

Місюра Олександр - кандидат історичних наук (ЧДПУ ім. Т.Г.Шевченка).

Демченко Тамара - кандидат історичних наук (м. Чернігів).

Юр'єв Борис - краєзнавець (м. Чернігів).

Дудко Віктор - кандидат філологічних наук (м. Київ).

Клименко Олена - кандидат економічних наук (ЧДІЕУ).

Басенко Ольга - кандидат економічних наук (ЧДІЕУ).

Ермак Олександр - кандидат економічних наук (ЧДІЕУ).

Левченко Ніна - аспірантка ЧДІЕУ.

Виговська Валентина - кандидат економічних наук (ЧДІЕУ).

Ремньова Людмила - кандидат економічних наук (ЧДІЕУ).

Лебединська Людмила - кандидат економічних наук (ЧДІЕУ).

Кохась Олександр - викладач кафедри економіки та організації виробництва Чернігівського факультету бізнесу при ДВНЗ «Українська академія бізнесу та підприємництва».

Сахно Євген - доктор технічних наук (м. Чернігів).

Двоєглазова Марина - аспірантка ЧДІЕУ.

Петренко Андрій - студент ЧДІЕУ.

Ніколаско Юрій - кандидат економічних наук (ЧДІЕУ).