

Цікаве, на наш погляд, трактування синергетичного підходу в економічних дослідженнях суспільства пропонує відомий дослідник методології економічної теорії В. Базилевич. Учений вважає, що синергетика змінює універсальні підходи до світосприйняття і відкриває широкі можливості багатоаспектного висвітлення економічних процесів і явищ на основі поєднання системно-функціонального та ймовірнісного підходів, визнання спонтанності та визначальності випадкового чинника у самоорганізації соціально-економічної системи, заперечення монодетермінізму та однозначної запрограмованості розвитку першопричинами при обґрунтуванні раціональних шляхів еволюції. Крім того, на думку В. Базилевича, синергетичний підхід, по-перше, акцентує увагу на процесах нестійкої рівноваги та нестабільності економічних систем, зумовлених впливом спонтанних змін ендегенних чинників саморозвитку; по-друге, визнає складність та нелінійність соціально-економічної еволюції, виходячи з того, що характер взаємозв'язку внутрішніх елементів складних систем може різко змінюватись після досягнення одним або кількома з них певних критичних значень; по-третє, припускає можливість впливу спонтанних змін в економічній системі на переродження рівноважних сил та виникнення кризових ситуацій (точок біфуркації), коли гостро постає проблема вибору, а подальша еволюція є невизначеною, стохастичною, недетермінованою; по-четверте, аналізує множинність, різноспрямованість та різну якість внутрішніх і зовнішніх факторів, кожен з яких може суттєвим чином вплинути на динаміку соціально-економічного розвитку; по-п'яте, виходить з того, що один і той самий ефект в економічній системі може бути досягнутий під впливом різних (інколи взаємовиключних) імпульсів, водночас одні й ті самі соціально-економічні чинники можуть породжувати різні, інколи діаметрально протилежні, результати [6].

Незважаючи на важливість проаналізованих методів, їхню ефективність при оптимальному поєднанні, головним підходом у дослідженні економічних систем суспільства є, на наш погляд, системний. У сучасній економічній науці і теорії економічних систем утверджується поняття "системної трансформації суспільства" [2]. Системній трансформації суспільства підлягають усі сфери соціального буття: політична, духовна, власне економічна, екологічна. При цьому, як наголошує Р. Акофф, "істотні властивості системи, взятої як ціле, випливають із взаємодії її частин, а не з їх дій, взятих окремо" [1]. Отже, концепція системної трансформації ґрунтується на визначенні суспільства як системи. Водночас поняття "системної трансформації суспільства" передбачає зміни й перетворення суспільних структур, у межах яких можуть паралельно протягом якогось часу співіснувати як нові, так і старі елементи [11]. Такий стан речей на практиці об'єктивно породжує зміну деяких теоретичних концептів. З цього приводу Д. Чистилін обґрунтовано вважає, що "...процес трансформації – це криза, насамперед, інституціональна, а потім уже – економічна" [12]. Логічним наслідком системної трансформації є досягнення економікою "системної рівноваги" – стану самопідтримуваного зростання, що забезпечив би прийнятні умови життя для всіх її громадян [5].

Література

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации/ Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1985. – С. 39.
2. Алексеев А., Архангельский Ю. Структурно-економічний реформування в Україні// Економіка України. – 2002, № 4. – С. 59.

3. Ващинини А.М. Наукова діяльність професора Г.І. Башнянина. – Львів: Каміяр, 2001. – С. 173.
4. Гриценко А. Про логіку та структуру курсу економічної теорії// Ринкова економіка: Проблеми викладання і вивчення в Україні. Матеріали міжнар. літнього екон. семестру "Інтерско". – Львів: Інтерско, 1993. – С. 56-58.
5. Економіка України: десять років реформ/ За ред. З. Ватаманюка та С. Панчишина. – Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2001. – С. 468.
6. Економічна теорія: Політекономія: Підручник/ За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання – Прес, 2001. – С. 18-19.
7. Князева Е.Н. Международные московский синергетический форум// Вопросы философии. – 1996, № 11. – С. 150.
8. Лукинов І. Економічні трансформації (наприкінці ХХ ст.). – К.: НАН України Інститут економіки, 1997. – 455 с.
9. Кондратьев П.Д. Проблемы экономической динамики. – М.: Экономика, 1989. – 523 с.
10. Масевский В. Эволюционная теория и макроэкономика// Вопросы экономики. – 1997, № 3. – С. 28.
11. Победа П.А. Социология культуры. – Одесса: Астропринт, 1997. – С. 209.
12. Ручка А.А. Особенности системной трансформации современного украинского общества// Современное общество. – 1994, № 4. – С. 6-15.
13. Чистилін Д. До питання теорії суспільного розвитку: аспект самоорганізації// Економіка України. – 2002, № 2. – С. 44-48.

УДК 338.242.2 Аспір. О.М. Борищевич – Інститут економ. прогноз. НАН України

МІКРОКРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Розглядаються потенційні можливості фінансування мікропідприємств, чи мікрокредитування в країнах з перехідною економікою і даються рекомендації з реалізації ефективних програм мікрокредитування в умовах перехідного періоду. І зосереджена увага на секторі мікро- і малих підприємств (чи секторі ММП), важливої складової частини сектора малих і середніх підприємств (чи МСП), на якому зосереджені зусилля в області економічного розвитку цих країн.

O.M. Borshcheych – Institute of economic forecasting NAS of Ukraine

Microcrediting of the enterprises of small business

There are considered potential opportunities for micro-enterprises financing, or given micro-credits in countries in transition. Are presented recommendations for realization the effective programs on given micro-credits in transition circumstances. Attention is paid to sector of micro- and small enterprises (or MSE sector), that is important constituent of sector of small and average enterprises (or SEF) and accumulate efforts towards economic development of this countries.

За визначенням Організації Економічного Співробітництва і Розвитку (ОЕСР), до МСП належать комерційні підприємства, у яких зайнято не більше 100 чоловік. Ці малі підприємства розглядаються як двигун економічного росту і стійкого економічного розвитку. У країнах, що розвиваються, МСП є головними діючими особами, оскільки вони можуть більш активно брати участь у діяльності експортних ринків, сприяти збільшенню валового внутрішнього продукту і забезпечувати зайнятість значної кількості працівників.

Дуже дрібні підприємства, чи мікропідприємства, також можуть виступати як двигуни економічного росту і розвитку, особливо в умовах високого рівня безробіття і високого рівня бідності, чи в умовах роздробленої економіки, заснованої на розрахунках готівкою. Хоча сектор МСП може створювати більше робочих

місць з повною зайнятістю з розрахунку на кожну фірму і забезпечувати більш високий прибуток на кожного працівника, сектор ММП сприяє утворенню додаткових доходів родини, підвищенню добробуту власників і створенню фірм у сфері обслуговування і роздрібною торгівлі, що надають послуги і товари на місцевому ринку. Причиною особливої уваги до ММП послужили і їхні потенційні можливості для економічного росту. Приблизно 2-5 % усіх мікропідприємств стають МСП; однак, майже всі МСП починали свою діяльність як мікропідприємства.

З моменту своєї появи в 70-і і 80-і роки мікрокредитування перетворилося в стратегію економічного розвитку, адаптовану до різних умов Латинської Америки, Африки, Азії і Північної Америки. Більшість організацій по наданню мікрокредитів ставлять перед собою одну чи більше з трьох основних задач:

- надання малому підприємству венчурного капіталу на початковій стадії проекту, щоб створити робочі місця і забезпечити економічний ріст у майбутньому;
- надання можливостей для одержання прибутку й умов для зниження рівня бідності;
- надання послуг по кредитуванню і фінансуванню малих і мікропідприємств, що належать підприємцям, що не мають доступу до звичайних джерел фінансування чисто чи фізично через соціальні обмеження, надання кредитів жінкам, неблагополучним групам населення чи підприємствам тіньової економіки, що не мають досить тісних зв'язків із традиційною банківською системою.

Була створена велика кількість організацій і програм мікрокредитування, що здійснювали на практиці одну чи більше з цих задач. У Латинській Америці, в Африці та Азії програми мікрокредитування проводилися в рамках стратегії, спрямованої на зниження рівня бідності в дуже бідних країнах, чи в рамках надання допомоги в забезпеченні самозайнятості та підтримці секторів економіки поза банківською системою за рахунок надання основних фінансових послуг найбільш вразливим шарам населення. У таких більш розвинутих країнах, як Сполучені Штати, мікрокредитування охоплює більш вузькі ринкові ніші в рамках стратегії, спрямованої на зниження рівня бідності чи на створення комерційних підприємств.

Визначення терміна "мікропідприємство"

Визначення терміна "мікропідприємство" вкрай неоднозначне і, як правило, залежить від розмірів комерційного підприємства (по кількості співробітників чи обсягу продажу) і розмірів необхідних їм невеликих кредитів. У даній статті використовується таке визначення мікропідприємства чи мікробізнесу:

Приватне підприємство, що належить одному власнику чи родині, в якому працює менше десяти працівників (найчастіше обслуговується самими власниками); і має потребу у відносно невеликих капіталовкладеннях чи кредитах (менше 30.000 доларів США). Крім того, мікропідприємства передбачають зайнятість протягом неповного робочого дня чи самозайнятості для забезпечення додаткових джерел доходів родини.

У сектор ММП входять різні підприємства, від починаючих фірм із великим потенціалом для економічного росту до дрібних фірм, що можуть так ніколи і не досягти значних показників росту, але регулярно використовувати одного і більше співробітників.

Примітно, що багато підприємств, мабуть, більшість з них, обслуговуються самим власником, хоча в них можуть використовуватися працівники з неповним робочим днем. Такі підприємства можуть відрізнятися по розмірах і спеціалізації, але практично завжди вони не мають доступу до традиційних джерел креди-

тування і капіталу через незначні розміри, відсутності додаткового забезпечення, неоліку засобів і недовідченості в керуванні. Додатковими причинами обмеженого доступу до кредитів є менш розвинутий фінансовий сектор, що не обслуговує малі підприємства, і соціальні заборони стосовно визначених груп населення.

Мікрокредитування, що використовується як стратегія економічного розвитку (до нього належать позики на суму менше 30 000 доларів США), спрямовано на фінансування і надання допомоги найдрібнішим підприємствам. Ці програми стимулюють діяльність, спрямовану на одержання прибутку, допомагають підприємцям стабілізувати існуючі джерела прибутків і сприяють перетворенню мікропідприємств у малі підприємства.

Незалежно від географічного місцезнаходження більшість малих підприємств стикаються з трьома основними проблемами, пов'язаними з відсутністю необхідних ресурсів для задоволення їхніх потреб: відсутність інформації, відсутність досвіду керування і нестача фінансів. Конкретний характер цих проблем залежить від умов діяльності, приналежності до соціально-економічних груп і наявності ресурсів. Наприклад, у сільських районах Бангладеш безземельні жінки-селянки не мають заощаджень і тому прагнуть займатися діяльністю, що займала б неповний робочий день і приносила би дохід. Цим жінкам необхідні невеликі короткострокові поточні кредити, основна інформація про ринок і навчання практичним навичкам, що важко одержати на ринку Бангладеш, особливо жінкам. У Сполучених Штатах мікропідприємці мають потребу в середньострокових поточних позиках і допомозі в керуванні для того, щоб орієнтуватися в економічній ситуації в умовах складної американської системи регулювання бізнесу. В Україні підприємцям може знадобитися інформація про ринок, навички керування рухом готівки і невелика фінансова допомога в придбанні устаткування. Незважаючи на те, що кожна програма мікрокредитування може бути спрямована на задоволення потреб різних груп підприємців, їхня загальна мета полягає в розширенні економічних можливостей приватних підприємців і наданні доступу до ресурсів, що їм необхідні для одержання прибутку чи розширення своєї діяльності.

Як зазначалося раніше, мікрокредитування є однією з декількох стратегій економічного розвитку і знаходить своє застосування у визначених економічних умовах і контексті. Хоча мікропідприємства є найдрібнішими підприємствами і створюють менше робочих місць з повною зайнятістю, ніж МСП, кредитування мікропідприємств і/чи надання їм підтримки також сприяють зниженню рівня бідності, розширенню економічної самостійності, наданню альтернативних варіантів у виборі роботи для осіб з низьким чи середнім рівнем доходів і стимулюють створення нових малих підприємств.

З досвіду реалізації на практиці найбільш продуманих і успішних програм мікрокредитування можна зробити такі висновки.

Фінансування мікропідприємства забезпечує підвищення суспільного добробуту за рахунок зниження рівня бідності, створення малих підприємств, їхнього розширення і реорганізації.

Мікрокредитування заповнює визначений дефіцит фінансових засобів на стимулювання економічного розвитку і стабілізацію в сфері суспільного добробуту. Таким чином, організація мікрокредитування сприяє забезпеченню фінансової життєздатності в поєднанні з виконанням задач економічного розвитку. У країнах

з перехідною економікою мікрокредитування може виконувати щонайменше дві задачі: створення малих підприємств і стимулювання їх росту та появу малих підприємств. Робота в цих напрямках також може служити нішею для реального використання мікрокредитування як стратегії, спрямованої на зниження рівня бідності. Організація мікрокредитування відповідно до чіткого представлення про модель економічного розвитку і прагнення створити постійні джерела фінансування продемонструвала свої можливості по успішній реалізації цих задач.

Мікрокредитування, як економічна стратегія, дає найбільш ефективні результати в країнах, економічне становище яких характеризується такими п'ятьма показниками:

- *структурні перетворення та постійні негативні умови функціонування економіки*, що призводять до зниження рівня заробітної плати, росту безробіття і великої частки "працюючих бідняків";
- *обмежені можливості по забезпеченню зайнятості* через закриття чи відсутність великих підприємств чи галузей, що є основним джерелом зайнятості на місцевому рівні;
- *етнічний характер підприємницької діяльності* та великий відсоток населення, зацікавленого в самозайнятості і підприємництві;
- *економічні можливості, не обмежені серйозними бар'єрами для проникнення на ринок*, для якого необхідний невеликий стартовий капітал;
- *значні протиріччя в сфері кредитування* між потребами у фінансуванні і наявністю власних ресурсів (таких, як заощадження) чи кредитів з офіційних джерел (таких, як банківські позички).

Український досвід мікрокредитування

Програма мікрокредитування в Україні працює в рамках кількох програм: кредитної лінії Європейського Банку Реконструкції і Розвитку і Німецько-Українського Фонду. Програма здійснюється через 6 банків-партнерів: "АВАЛЬ", "ПРИВАТБАНК", ФОРУМ "ВАБАНК", "АЖИО", "КИЕВ-ПРИВАТ", а також програми створення Мікрофінансового банку.

Німецько-Український Фонд

Після офіційного візиту Федерального Канцлера Німеччини Гельмута Коля в Україну у вересні 1996 р. було прийнято рішення про створення кредитного фонду - Німецько-Українського Фонду (НУФ), метою якого є поліпшення доступу до кредитів для малих і середніх підприємств в Україні, та який служить доповненням вже існуючих проектів в рамках програми Уряду Німеччини "Трансформ". Капітал НУФа становить 12 млн. DM., які були надані Україні Кредитною Установою для Відбудови (KfW) від імені Уряду Німеччини у вигляді гранту. НУФ був створений, як неприбуткова організація, що діє у вигляді "вічного" револьверного фонду. У липні 1999 року, під час офіційного візиту до України Федерального Канцлера Німеччини Герхарда Шрьодера, Національний банк України та Міністерство фінансів України приєдналися до НУФа та збільшили його статутний капітал до 32 млн. DM.

Програма мікрокредитування в Україні по лінії ЄБРР

У листопаді 1998 р. Європейський Банк Реконструкції та Розвитку розпочав Програму мікрокредитування в Україні. Ця програма є розширенням кредит-

ної лінії для малих та середніх підприємств, що існує в Україні з 1995 р. і становить за обсягом 120 млн. доларів США. Програма мікрокредитування має на меті підтримку розвитку мікро та малих підприємств, шляхом створення сприятливих умов для отримання банківських кредитів. Особлива увага приділяється тим бізнес-групам, які зазвичай не отримують належної уваги і, часом, мають навіть "сумнівну" репутацію: малі підприємці, які займаються дрібною торгівлею на місцевих ринках. Більшість з них – жінки. Реалізація програми проходить за підтримки TACIS – Програми Європейського Союзу та USAID – Агентства США з Міжнародного Розвитку. В Україні відповідальним за виконання проекту є Національний банк України.

Програми переслідують декілька взаємодоповнюючих цілей:

- надання кредитних коштів мікро та малим підприємствам;
- надання технічної підтримки українським комерційним банкам в питанні сприяння розвитку зазначених цільових груп;
- та, як результат, створення умов для довготривалого фінансування мікро та малих підприємств на базі українських комерційних банків.

Цільовими групами Програми є, з одного боку, мікро та малі підприємства України, а з іншого – комерційні банки, які зацікавлені в отриманні систематичної технічної допомоги, метою якої є навчання та підготовка цих банків до кредитування мікро та малого бізнесу.

У країнах Східної Європи з перехідною економікою мікро та малі підприємства стикаються з великою кількістю проблем і перешкод, однією з яких є майже повна відсутність доступу до кредитних ресурсів банківської системи. Це стосується як короткострокового обігового капіталу, так і довгострокового інвестиційного капіталу. Саме тому, впровадження кредитних ліній Міжнародним Співтовариством для місцевих комерційних банків України набуває особливого значення. Згодом, метою Програми є надання послуг по всій країні.

Головним завданням компоненту технічного співробітництва є запровадження кредитної технології, що базується, в першу чергу, на аналізі характеру та історії підприємства, якості його/її бізнесу, вірогідності та прибутковості запропонованого проекту. Питання забезпечення також не повинне залишатися поза увагою, але, навмисно, є останнім в низці завдань, які кредитний експерт повинен виконувати. Високо цінується і заохочується персональна відповідальність позичальника за кредит, що надається на розвиток його бізнесу. Здійснюється аналіз соціально-економічної сфери клієнта в цілому, враховуючи його/її власні кошти, є невід'ємною частиною фінансового аналізу. В Україні, особливо мікропідприємства, зазвичай, змушені приховувати вагомий частину своїх прибутків з тим, щоб мати змогу розвивати свій бізнес в умовах бюрократії, кримінального оточення, високих та постійно змінюваних податків, недосконалих законів та законодавчих актів, що сприяють криміналізації малого бізнесу.

Порівнюючи результати роботи програм мікрокредитування в країнах Східної Європи і СНД з аналогічними в Україні можливо дійти висновку, що кредитів у нас видається дуже мало (табл., рис.).

Табл. Результати роботи за мікрофінансовими проектами

Країна	Кількість виданих кредитів на місяць	Сума виданих кредитів (тис. \$) на місяць	Поточний кредитний портфель (тис. \$)
Албанія*	207	1347	12835
Боснія*	238	957	8743
Болгарія	6	87	139
Грузія (MBG)*	296	1993	8768
Казахстан	502	4048	21700
Косово*	110	727	1842
Молдова	25	187	684
Польща	32	1042	1677
Румунія	25	227	916
Росія	1376	11245	67567
Україна*	266	1973	10041
Разом	5589	28930	146890

Примітка: Країни, в яких є представництва Мікрофінансового банку

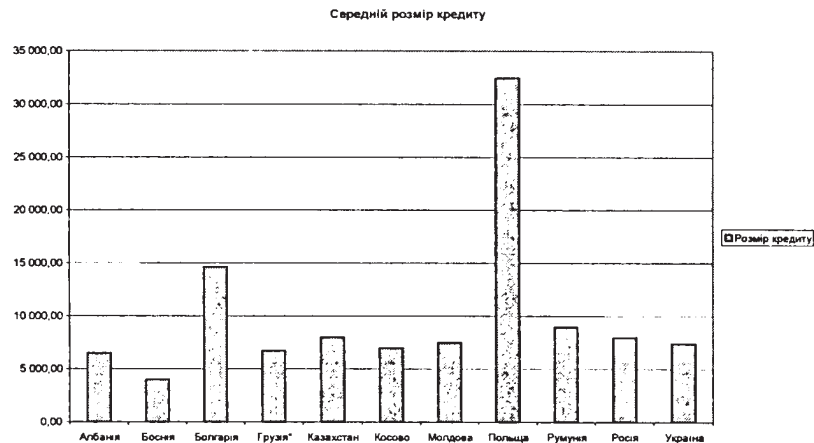


Рис. Результати роботи програм мікрокредитування в країнах Східної Європи і СНД

Але роблячи моніторинг цього сегменту ринку, можна зрозуміти, що потенціал розвитку мікрокредитування дуже високий. З появою на ринку мікрокредитування нового Мікрофінансового банку, очікується значна лібералізація. Прогнозується, що до кінця 2001 року по програмах мікрокредитування в Україні на місяць буде видаватися понад тисяча кредитів і поточний кредитний портфель буде становити коло 20 млн. доларів США.

УДК 338.242.2: 658.1 З.П. Гаталяк, Н.І.Горбаль – ДУ "Львівська політехніка",
Г.М. Волянник – УкрДІТУ

ФОРМУВАННЯ ПЛАНУ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розроблена методика формування виробничого плану на базі системи планування підприємства (MRP II/ ERP).

Z.P. Gataliak, N.I. Gorbal' – ДУ "Львівська політехніка", G.M. Volianyk – USUFWT

Formation of an enterprise production plan

In the article on the basis of Systems of Enterprise Planning (MRP II / ERP) methodic of production plan formation is proposed.

На основі аналізу особливостей сучасних систем планування ERP / MRP II (Enterprise Resource Planning, Material Resource Planning – планування ресурсів підприємства) [1,2] авторами розроблено інструмент для здійснення планування на основі потреб споживачів – План Обсягів Реалізації (ПОР), система корегування якого є інструментарієм для створення і управлінням планом збуту готової продукції. Даний план виступає основою для складання плану виробництва, що, у свою чергу, впливає на складання інших планів та на формування бюджету підприємства. Власне, дані ПОР є основними для складання наступних дій та планів протягом всього ланцюжка від постачальників через підприємство до споживачів.

ПОР включає у себе дві частини: аналіз збуту попередніх періодів; управління і коректування прогностичного плану обсягів реалізації. Відповідно до різних цілей, ПОР може мати такі рівні планування: – довготермінове планування (на 5 років); – бюджет з горизонтом в один календарний рік; – плани реалізації з 12-ти місячним циклом; – робочі плани реалізації готової продукції з 12-ти тижневим циклом. Горизонти та часові періоди для різних рівнів планування повинні бути пристосовані до специфічних умов підприємства.

Після того, як цей план затверджений і прийнятий керівництвом підприємства, він не може бути змінений. Але добре функціонуюча система управління всім ланцюжком постачання передбачає негайне внесення коректив у план обсягів реалізації у тих випадках, коли будуть виявлені значні зміни у тенденціях обсягів збуту. Зміни у цьому плані на вищому рівні управління повинні впливати на план обсягів реалізації на нижчих рівнях (наприклад, зміни у бюджеті повинні відразу коректуватися у ПОР з 12-ти тижневим циклом). Але зміни на нижчих рівнях не повинні впливати на прогностичний план реалізації на вищих рівнях (наприклад, зміни у 12-ти тижневому плануванні не повинні передбачати змін у бюджеті).

Звичайно, важко точно передбачити попит, потреби споживачів, навіть маючи великий досвід у прогнозуванні, інформацію про історію реалізації за попередні періоди часу, результати маркетингових досліджень та самі замовлення на готову продукцію від споживачів. Але тим не менше, ПОР є саме основою для формування і складання інших планів, стратегії діяльності, розробки різних заходів по удосконаленню діяльності підприємства. Точність плану обсягів реалізації буде простежуватися через показники оцінки, що розглядатимуться у цьому розділі дисертаційної роботи.