

проаналізувати фонд гарантування вкладів (депозитів) фізичних осіб, то в умовах сучасної фінансово-економічної кризи і неплатоспроможності більшості банків він не здатний навіть частково виконати свої зобов'язання. Тому повноцінно й ефективно реалізувати ДМС можна, на нашу думку, лише після вдалої реалізації двох попередніх етапів реформ, а також після відновлення довіри населення до фінансових установ.

Висновки. Таким чином, в ході проведеного дослідження було з'ясовано, що, по-перше, рівень медицини суттєво впливає на розвиток трудового потенціалу України, про що свідчить динаміка скорочення тривалості життя та високий рівень смертності працездатної і репродуктивно активної частини населення нашої країни. По-друге, в Україні, на відміну від розвинених країн Європейського Союзу, рівень державного фінансування вкрай низький, що не забезпечує підтримання належного рівня здоров'я населення, а, відповідно, не може позитивно позначитись на трудовому потенціалі країни. З іншої сторони, готівкові платежі з боку населення в медичних закладах державної і комунальної форми власності заборонені, тобто суперечать КУ, а отже, є завадою на шляху розвитку страхової медицини. По-третє, доведено, що істотно покращити стан ОЗ можна шляхом проведення реформи в напрямку реалізації страхової медицини. Запропоновані етапи реалізації державного, обов'язкового та добровільного медичного страхування. Проведення ефективної реформи дасть змогу в кінцевому підсумку відновити здоров'я населення та буде надійним шляхом розвитку трудового потенціалу країни.

Література

1. Державний комітет статистики України. Населення України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ2009.html>.
2. Скрипник О. Що скорочуватимемо: лікарняні ліжка чи крісла чиновників? / О. Скрипник // Дзеркало тижня. – 2009. – № 3. – С. 13.
3. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз: [колективна монографія / за ред. Е. М. Лібанової]. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – 328 с.
4. Управління трудовим потенціалом / [Васильченко В. С., Гриненко А. М., Грішнова О. А., Керб Л. П.]. – К. : КНЕУ, 2005. – 391 с. – ISBN 966–574–770–3.
5. Рудень В. В. Передумови запровадження обов'язкового медичного страхування // В. В. Рудень, О. М. Сидорчук // Фінанси України. – 2006. – № 10. – С. 71–78.
6. Яворська Т. В. Проблеми розвитку медичного страхування в Україні / Т. В. Яворська, М. А. Бас. // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – Івано-Франківськ : Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника. – 2009. – Вип. V. – Т. 2. – С. 305–309.
7. Державний комітет статистики України. Самооцінка населенням стану здоров'я та рівня доступності окремих видів медичної допомоги у 2008 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ2009.html>.
8. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір: [колективна монографія / за ред. Е. М. Лібанової]. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. – 316 с.
9. Приходько О. Непосильний тягар медичних рахунків / О. Приходько // Дзеркало тижня. – 2008. – № 33. – С. 13.

Надійшла 03.09.2010

УДК 331.102.12

Д. С. ВОЛОДІН

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОЦІНКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ УКРАЇНСЬКИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В роботі розглянуті особливості розвитку інтелектуального капіталу торговельних підприємств; необхідність його ефективного розвитку; сформовано основні принципи оцінки інтелектуального капіталу для торговельного підприємства; наведено основні моделі оцінки інтелектуального капіталу та його складових.

In the article the development of intellectual capital of commercial enterprises is reviewed; the main benefits for commercial enterprises of intellectual capital estimation are formed; the basic models of intellectual capital and its components estimation are given.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, торговельне підприємство.

Фінансово-економічна криза, що суттєво вплинула на розвиток глобальної економіки, поставила багато питань не тільки перед фінансовим сектором та його регуляторами, але й перед іншими секторами світового господарства.

Одним з найважливіших наслідків глобальної кризи в реальному секторі економіки стала хвиля

злиття та поглинань не тільки серед великих корпорацій, але й серед малого та середнього бізнесу. Так, наприклад, згідно з прогнозами французького статистичного агентства «Insee», близько 700 тис. малих підприємств Франції можуть змінити власників чи зачинитися до 2020 року. [1, с.22]. Дана тенденція характерна і для інших країн Євросоюзу. Так, наприклад, за даними Європейського центрального банку, на початку 2010 року біля 43% респондентів – малих підприємств – серйозно розглядають питання об'єднання з конкурентами або навіть банкрутства [1, с. 20].

Звичайно, це проблематика не оминула й українську економіку. На першому місці, в даному випадку, виходить питання своєчасної та об'єктивної оцінки ринкової оцінки суб'єктів господарювання для вроблення повної та своєчасної стратегії господарювання як для внутрішніх споживачів (власників та працівників), так і для зовнішніх (інвесторів, кредиторів, конкурентів, споживачів).

Сучасні системи оцінки діяльності, що базується на внутрішній звітності, в цілому домінують над внутрішньою та зовнішньою ринковою оцінкою менеджерів, окремих стратегічних бізнес-напрямів та інвесторів. Але, незважаючи на це, всі ці інструменти не враховують вартості інтелектуального капіталу.

В умовах фінансової турбулентності, саме оцінка інтелектуального капіталу дає можливість отримати своєчасну та необхідну інформацію щодо стану суб'єкта господарювання та його резервів розвитку.

Як відомо, теорія інтелектуального капіталу отримала широке розповсюдження в останнє десятиріччя минулого століття. Першим, хто достатньо детально описав та широко популізував поняття «інтелектуальний капітал», був Т.Стюарт. У статті 1991 року, що мала назву «Сила інтелекту: як інтелектуальний капітал стає найбільш цінним активом Америки», він визначив інтелектуальний капітал як суму всього того, що знають робітники компанії, та що дає конкурентні переваги компанії на ринку [2, с. 11].

На пострадянських теренах над даною проблематикою хоча не так активно як на Заході працює досить багато науковців, зокрема: В. Іноземцев, Б. Леонтьєв, А. Козирев, А. Гапоненко, А. Чухно, О. Бутнік-Сіверський, О. Кендюхов тощо.

Загалом вітчизняна економічна школа схильна вважати, що інтелектуальний капітал — це переважно постійний капітал, результат взаємодії людей, людей і нематеріальних активів, людей і інформаційних ресурсів, знань, а також людей і елементів фізичного капіталу, матеріальних активів в процесі виробництва.

Слід зазначити, що абсолютна більшість дослідження інтелектуального капіталу на мікрорівні стосується безпосередньо лише інтелектуального капіталу промислових підприємств. Даний факт знов відводить сферу послуг на другий план, що є абсолютно неприпустимим в умовах переходу української економіки до постіндустріальної моделі розвитку.

Особливо актуальним розвиток інтелектуального капіталу та його оцінки є для підприємств торгівлі, особливо для її сучасних форматів. Це відбувається насамперед через те, що саме у сфері торгівлі безпосередньо зустрічається продавець і покупець, відбувається їх безпосередній контакт та здійснюється процес покупки того чи іншого блага. Тому необхідно залучати та застосовувати найпрогресивніші технології по залученню нових клієнтів, задоволення потреб вже існуючих споживачів, розвиток та формування власного корпоративного іміджу.

Хоча торгівля вважається однією з традиційних галузей, які мають низький інноваційний потенціал (порівняно з підприємствами сфери високих технологій), сучасний етап розвитку світового ритейлу спростовує це твердження. У торговельній галузі активно впроваджуються різноманітні інформаційні, технічні, технологічні та управлінські інновації, які докорінним чином змінюють традиційне уявлення про торговельний бізнес.

Метою даної роботи є розгляд основних моделей оцінки інтелектуального капіталу, визначення особливостей його оцінки для підприємств торгівлі, формування передумов оптимізації оцінки інтелектуального капіталу.

Інтелектуальний капітал в сфері торгівлі має свою певну специфіку та особливості. Загалом, в науковій літературі відсутнє визначення інтелектуального капіталу торговельного підприємства, тому для наведення визначення скористаємось авторським трактуванням.

Отже, інтелектуальний капітал торговельного підприємства – сукупність індивідуальних та колективних, явних та неявних знань, а також інформації, досвіду, кваліфікації, мотивації персоналу, його комунікаційних можливостей, відносин з приводу відтворення та відчуження результатів інтелектуальної діяльності, що використовуються торговельною компанією для забезпечення конкурентних переваг та отримання прибутку [3, с.16].

Можна виділити ряд характеристик інтелектуального капіталу, які призводять до складності його оцінки та розробки відповідних універсальних методичних підходів:

1. Невизначеність – процес створення нового знання є сингулярним. Цінність нового знання стане відомою тільки після досвіду його використання.
2. Неподільність – інформація є неподільним ресурсом, тому споживач не може купити тільки необхідний обсяг та змушений купувати всю інформацію.

3. Специфічність – залежність окремих елементів інтелектуального капіталу між собою. В цьому випадку вартість інтелектуального капіталу як однієї системи компонентів збільшується порівняно з сумою окремих елементів.

4. Можливість копіювання – принципова можливість копіювання окремих елементів інтелектуального капіталу з мінімальними затратами для копіювача. Це значно зменшує вартість знання як товару для первинного власника [4, с. 321].

5. Відповідно до цих характеристик необхідно сформулювати вимоги для оцінок такої складної системи, як інтелектуальний капітал. В роботі D. Skyrme «Capitalizing on Knowledge. From e-business to k-business» виділяють наступні вимоги:

1. Повнота. Система, що потребує оцінки, має охоплювати все підприємство, тобто оцінювати всі потрібні складові.

2. Визначеність. Показники оцінки не мають дублювати один одного. Інакше кажучи, має бути забезпечено виключення подвійного рахунку.

3. Незалежність. Оцінка показника суттєво не змінюється, якщо змінюються вхідні умови інших показників.

4. Узгодженість. Значення показника в емпіричній системі має повністю відображатися у системі кількісних показників, в якій в дійсності відбувається оцінка.

5. Масштаб. Для того щоб оцінки та наступні результати були обґрунтованими, вони мають оцінюватися за допомогою відносних коефіцієнтів [5, с. 213].

Велике різноманіття систем оцінки інтелектуального капіталу наведено в дослідженнях сучасних вчених та практиків. Незважаючи на багаточисельність систем оцінки, в них можна виділити чотири підходи:

- доходний;
- ринковий;
- витратний;
- комбінований (об'єднує ринковий та доходний підходи).

За доходного підходу, найбільш часто використовуються методи дисконтування грошових потоків чи капіталізації доходів. З їх допомогою розраховується поточна вартість майбутніх доходів, які будуть створені в результаті господарської діяльності підприємства з використанням його інтелектуального капіталу. Розрахована поточна вартість цих доходів приймається за вартість інтелектуального капіталу певного виду.

$$PV = FV_n * \frac{1}{(1+d)^n}, \quad (1)$$

де PV (present value) – теперішня вартість об'єкту; FV (future value) – прогнозована майбутня величина доходу, що буде отримано; d – очікувана величина дохідності капіталу організації (ставка дисконту, ставка капіталізації); n – кількість стандартних періодів часу, протягом яких інтелектуальний капітал підприємства буде «працювати» та приносити дохід.

Привабливість даного підходу можна обґрунтувати тим, що, якщо інвестиції в матеріальний капітал можуть бути за характером пасивними та здійснюватися для того, щоб не погіршити результати господарської діяльності підприємства, то інвестиції в інтелектуальний капітал мають активний характер та спрямовані на створення стратегічних конкурентних переваг та досягнення нових результатів, в тому числі й фінансових.

Використання даного методу доречно, якщо можна з точністю визначити майбутні грошові потоки, що генеруються тією складовою інтелектуального капіталу, що оцінюється. Відповідно, даний підхід можна використовувати для оцінки людського та організаційного капіталу.

Ринковий підхід доречно поділити на два варіанти:

- 1) безпосередньої оцінки ринкової вартості підприємства;
- 2) порівняльний – порівняння параметрів та результатів господарської діяльності підприємства з підприємствами-аналогами, вартість яких та/або вартість їх інтелектуального капіталу відома, з наступним її корегуванням.

Підхід безпосередньої оцінки використовує метод ринкової капіталізації, за якого визначається ринкова вартість «публічного» підприємства, як добуток кількості акцій на їх ціну, яку згодом використовують для оцінки інтелектуального капіталу.

Порівняльний підхід включає:

- метод ринку капіталів, що враховує ринкову вартість акцій підприємств-аналогів, що знаходяться у вільному продажу;
- метод порівняння угод (продажів), за яким орієнтуються на ціну придбання підприємства-аналогу в цілому або його контрольного пакету акцій;
- метод галузевих коефіцієнтів, що базується на використанні співвідношень між певними

фінансовими показниками господарської діяльності підприємства, наприклад, ціною підприємства та величиною річного доходу.

Порівняльний підхід застосовується за наявності релевантної ринкової інформації щодо підприємств-аналогів та їх продуктів, що не завжди може бути забезпечено в умовах української економіки.

При витратному підході використовується:

1) метод історичних (початкових) витрат, який полягає в тому, що потрібно додати всі початкові витрати (перераховані з врахуванням зміни індексу цін у даній галузі);

2) метод витрат на відтворення, який полягає в сумуванні витрат на створення об'єкту в ринкових цінах, що існують на дату оцінки; даний об'єкт має бути ідентичний об'єктові оцінки (ідентичні технології та ресурси, враховано знос об'єкту оцінки);

3) метод витрат на заміщення, який полягає в оцінці витрат на альтернативні методи отримання певного виду інтелектуального капіталу.

Даний підхід можливий для використання, але він не дає достовірної ринкової оцінки вартості інтелектуального капіталу, не вказує вигоду від його економічного використання (що є суттєвою рисою інтелектуального капіталу). Його рекомендується застосовувати, якщо неможливо використовувати інші методи та якщо є достовірні дані щодо здійснених витрат.

В цілому, оцінка інтелектуального капіталу (не по його структурних елементах), як правило, базується на ринковому (аналоговому) методі.

В більшості літературних джерел відмічається, що ринкова модель оцінки інтелектуального капіталу як вираз інтелектуальних переваг компанії має наступний вигляд:

$$Вік = V_p - (V_a - V_{на}), \quad (2)$$

де Вік – вартість інтелектуального капіталу;

V_p – ринкова вартість компанії;

V_a – вартість активів підприємства;

$V_{на}$ – вартість нематеріальних активів у складі балансу підприємства.

Основним недоліком такої оцінки вартості інтелектуального капіталу підприємства є майже повністю ототожнення його з нематеріальними активами, при чому повністю ігнорується людський (кадровий) капітал та клієнтський капітал.

В світовій практиці, на сьогоднішній момент, одним з найбільш застосовуваних показників для оцінки інтелектуального капіталу підприємства, є коефіцієнт Тобіна.

Даний коефіцієнт розраховується за наступною формулою:

$$Q = \text{ринкова вартість компанії} / \text{вартість активів} \quad (3)$$

На основі даних відкритої фінансової звітності, експертно-аналітичних досліджень та власних розрахунків розрахуємо коефіцієнт Тобіна для провідних українських торговельних мереж (слід зазначити, що для деяких компаній така оцінка є неможливою у зв'язку з відсутністю необхідної інформації).

Таблиця 1

Коефіцієнт Тобіна для торговельних мереж України у 2008 році

Назва компанії	Ринкова капіталізація, тис. грн.		Балансова вартість активів, тис. грн.	Коефіцієнт Тобіна		Чистий дохід, тис. грн.
	значення	рейтинг		Значення	Рейтинг	
ТОВ «Караван»	2 080000	1	346479	6,0	1	716000
ТОВ «КВІЗА-ТРЕЙД»	1 058698	2	1597990	0,66	3	2890000
«Фуршет»	1 000600	3	288879	3,46	2	4704000
АТБ - МАРКЕТ	863512	4	1413889	0,61	4	5053000
ТД «АМСТОР»	464235	5	2477259	0,18	6	3134000
«ТОРГОВА КОМПАНІЯ «ІНТЕРМАРКЕТ»	312987	6	7431647	0,42	5	747369,6

Слід зазначити, що жодна з українських торговельних компаній не проводить комплексної оцінки інтелектуального капіталу. Хоча слід зазначити, що майже всі компанії активно розвивають окремі складові інтелектуального капіталу. Так, наприклад, ТОВ «Metro Cash&Carry Ukraine» впреше в Україні почала звітувати про соціальну відповідальність

Застосування даного коефіцієнту в українських реаліях є досить обмеженим, а саме:

1. Більшість підприємств торгівлі в Україні є або приватними підприємствами, або товариствами з

обмеженою відповідальністю, тобто не є можливим оцінити ринкову вартість акцій даних підприємств.

2. Недосконалість та непрозорість фінансового ринку обмежує дослідження динаміки ринкової капіталізації торговельних підприємств, що працюють у формі акціонерних товариств.

3. Складний, а інколи неможливий доступ до внутрішньої звітності українських торговельних підприємств.

4. Значний суб'єктивізм експертних оцінок.

Незважаючи на певні недоліки, даний коефіцієнт є одним з найоптимальніших для оцінки інтелектуального капіталу суб'єктів господарювання, хоча необхідно продовжувати роботу щодо створення інтегрального показника оцінки інтелектуального капіталу. Його розрахунок дозволить отримати більш комплексну та вірогідну оцінку ринкової вартості компанії.

Загалом, узагальнюючи все вище сказане, можна зробити декілька висновків:

1. Жодна з українських торговельних компаній не проводить комплексну політику з формування, управління та оцінки інтелектуального капіталу. Слід відзначити, що хоча інтелектуальний капітал ними не визначається, проте всім його складовим елементам приділяється особлива увага. Зокрема, серед інших торговельних мереж необхідно відзначити діяльність компанії «METRO CASH&CARRY», що активно впроваджує передовий світовий досвід в просуванні власної продукції та надання високоякісних послуг у сфері торгівлі.

2. Комплексна достовірна інформація для розробки комплексу дій щодо формування, управління та оцінки інтелектуального капіталу торговельних підприємств майже відсутня у відкритому доступі. Тому в даному випадку, доцільно користуватися безпосередньо анкетуванням працівників торговельних підприємств.

3. Оцінку інтелектуального капіталу необхідно проводити не лише по окремих складових, але й виводити комплексний інтегральний показник інтелектуального капіталу.

Література

1. Ормоцадзе М. Сила единства / Ормоцадзе М. // Власть денег. – 2010 р. – № 21. – С. 20-22.
2. Стюарт Томас А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Стюарт Томас А. ; [пер. с англ. В. Ноздриной]. – М. : Поколение, 2007. – 368 с.
3. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 5, т. 2 (136). – с. 16.
4. Управление интеллектуальным капиталом : [учеб. пособие] / Лукичева Л.И. – М. : Омега-Л, 2007. – 552 с.
5. Skyrme D. Capitalizing on Knowledge. From e-business to k-business. – Oxford, 2001. – P. 455.

Надійшла 08.09.2010

УДК 331.101

Л. О. КУРІЙ

Хмельницький національний університет

ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА МІГРАЦІЙНИЙ ПЕРЕРОЗПОДІЛ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Розглянуто еволюцію поглядів на людський потенціал у світовій економічній думці. На основі міграційних критеріїв обґрунтовано категорію «перерозподіл людського потенціалу». Досліджено еволюцію теорій міждержавного руху людського потенціалу. Узагальнено позиції світових економістів та міжнародних організації щодо міграційних процесів. Сформульовані перспективи подальшого дослідження міграційного відтворення людського потенціалу.

The article deals with evolution of the scientific views on human potential as a part of the world economic conception. On the basis of migration criteria the category «human potential redistribution» is defined. The evolution of international human potential movement theories is analyzed. The opinions of world economists on international migration are summarized. The prospects of further human potential migration reproduction are worked out.

Ключові слова: людський потенціал, міграційне відтворення.

Постановка проблеми. Характерною ознакою сучасної економічної системи є визнання людини та її потенціалу основним ресурсом розвитку. Разом з тим малодослідженим залишається виявлення науковцями взаємозв'язку між відтворенням людського потенціалу та міжнародними міграційними процесами, визначення ролі цих процесів у перерозподілі людського ресурсу. З огляду на це, нами було поставлене завдання дослідити еволюцію поглядів на відтворення людського потенціалу на основі міжнародних міграційних процесів та виявити сучасне бачення даної проблеми світовою економічною спільнотою.

Аналіз останніх досліджень. У працях вітчизняних вчених Л. Безтелесної, Д. Богині, М. Бутко, С.