

ВІСНИК

Київського національного
торговельно-економічного
університету

Науковий журнал

Виходить шість разів на рік
Уперше вийшов друком
у лютому 1998 р.

6' 2010

До жовтня 2000 р. виходив під назвою
"Вісник Київського державного
торговельно-економічного університету"

Журнал визнано ВАК України як фахове видання з економічних наук

З М І С Т

ДЕРЖАВА ТА ЕКОНОМІКА

ЛЯШЕНКО І., ОНИЩЕНКО А.	Моделювання динамічної ринкової рівноваги в умовах обмежень на викиди парникових газів	5
БУГАСНКО Н.	Базові принципи політики регулювання державної допомоги суб'єктам господарювання в рамках ЄС	14
КОНОВАЛЕНКО Ю.	Особливості застосування нової парадигми управління транспортними ризиками	23

ПІДПРИЄМНИЦТВО

МЕЛЬНИЧЕНКО С., ЄСПОВА К.	Інтернет-технології в діяльності туристичних підприємств	35
БЛАКИТА Г.	Методологія вибору виду фінансової стратегії на підприємствах торгівлі	48
ЗІНЧЕНКО А.	Генезис екологічно-орієнтованих видів туризму	60
БЕГЛАРАШВІЛІ О.	Інституційні перетворення як важливий чинник впливу на ефективність взаємодії підприємств-партнерів	69

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

ПІЛЬТЯЙ О.	Фінансова криза та державно-приватне партнерство	79
-------------------	--------------------------------------------------	----

МИКИТЮК І.	Застосування методів економічного аналізу в управлінні бюджетними коштами	89
ПАНАСЕНКО Г.	Критерії та показники оцінки стійкості фінансового сектору	99
ДОЛГОВА О.	Маркетингові засоби забезпечення ефективності діяльності недержавних пенсійних фондів	110
БОЛОНСЬКИЙ ПРОЦЕС		
ВОЛОБУЄВ М.	Дослідження ціннісних орієнтацій студентів	116

**РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ ЖУРНАЛУ
"Вісник КНТЕУ"**

МАЗАРАКІ А.А. – головний редактор;

КОРОЛЬЧУК О.П., КУЧЕРЕНКО В.Д. – заступники головного редактора;
ГУЛЯЄВА Н.М., ЛАГУТІН В.Д., ЛІГОНЕНКО Л.О., ЧУГУНОВ І.Я., МНИХ С.В., НАПАДОВСЬКА Л.В., ОРТИНСЬКА В.В., СМОЛІН І.В., СУСІДЕНКО В.Т. – члени редакційної колегії з економічних наук; **АРТЮХ Т.М., КРАВЧЕНКО М.Ф., ОРЛОВА Н.Я., ПЕРЕСІЧНИЙ М.І., ПРИТУЛЬСЬКА Н.В.** – члени редакційної колегії з технічних наук; **ГАЛЯНТИЧ М.К., ЛАДИЧЕНКО В.В., МАРЧУК В.М., МИРОНЕНКО Н.М.** – члени редакційної колегії з правових наук; **ВАЛУЙСЬКИЙ О.О., БАДАХ Ю.Г., КУЛАГІНЮЛ, ОРЛЕНКО В.І., ПАВЛОВСЬКИЙ В.В., ПОЛУРЕЗ В.І., ШКЕПУ М.О.** – члени редакційної колегії з політичних наук;

МЕЛЬНИЧЕНКО С.В. – відповідальний секретар

Завідувач редакції,
художньо-технічний редактор
С.Л. ОЛЮНІНА

Редактори **Е.Ю. КИРИЧЕНКО, О.М. КОЗОДОЙ**

ВІСНИК КНТЕУ № 6'2010

Науковий журнал.

Засновник – Київський національний торговельно-економічний університет.

Видання зареєстровано в Держкомінформполітики України.

Свідоцтво КВ № 13100-1984ПР від 23.08.2007.

Індекс журналу в Каталозі видань України на 2010 рік – 21910

Підписано до друку 10.12.10. Формат 70x108/8. Ризографія.

Ум. друк. арк. 10,8. Тираж 250 пр. Зам. 1108.

Адреса редакції: 02156, м. Київ–156, вул. Кіото, 19

Телефон редакції 518–90–92, факс: 513–85–36, e-mail: visnik@knteu.kiev.ua

Набрано і заверстано на обладнанні університету.

Надруковано в Центрі підготовки навчально-методичних видань КНТЕУ

Видається за рекомендацією Вченої ради КНТЕУ (протокол засідання № 3 від 29.11.10 р.)
Статті проходять рецензування. Передрук і переклади матеріалів, опублікованих у журналі, дозволяються лише зі згоди автора та редакції.

© Київський національний торговельно-економічний університет, 2010

СОДЕРЖАНИЕ

ГОСУДАРСТВО И ЭКОНОМИКА

ЛЯШЕНКО И., ОНИЩЕНКО А.	Моделирование динамического рыночного равновесия в условиях ограничений на выбросы парниковых газов	5
БУГАЕНКО Н.	Базовые принципы политики регулирования государственной помощи субъектам хозяйствования в рамках ЕС	14
КОНОВАЛЕНКО Ю.	Особенности применения новой парадигмы управления транспортными рисками	23

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

МЕЛЬНИЧЕНКО С., ЕСИПОВА Е.	Интернет-технологии в деятельности туристических предприятий	35
БЛАКИТА А.	Методология выбора вида финансовой стратегии на предприятиях торговли	48
ЗИНЧЕНКО А.	Генезис экологически-ориентированных видов туризма	60
БЕГЛАРАШВИЛИ О.	Институциональные преобразования как важный фактор влияния на эффективность взаимодействия предприятий-партнеров	69

ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

ПЫЛЬТЯЙ А.	Финансовый кризис и государственно-частное партнерство	79
МИКИТЮК И.	Применение методов экономического анализа в управлении бюджетными средствами	89
ПАНАСЕНКО А.	Критерии и показатели оценки стойкости финансового сектора	99
ДОЛГОВА Е.	Маркетинговые средства обеспечения эффективности деятельности негосударственных пенсионных фондов	110

БОЛОНСКИЙ ПРОЦЕСС

ВОЛОБУЕВ М.	Исследование ценностных ориентаций студентов	116
--------------------	----------------------------------------------	-----

C O N T E N T

STATE AND ECONOMY

LJASHENKO I., ONYSHCHENKO A.	The modeling of dynamic market equilibrium under the restriction of greenhouse gases emission	5
BUGAIENKO N.	The basic principles of regulation policy of state aid to enterprises in the EU	14
KONOVALENKO Y.	The peculiarities of the new paradigm of transport risks management use	23

ENTERPRISE

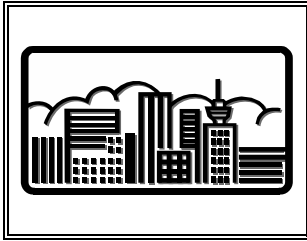
MELNYCHENKO S., YESIPOVA K.	Internet technologies in the activity of tourist enterprises	35
BLAKYTA H.	The choice methodology of financial strategy in trade enterprises	48
ZINCHENKO A.	The genesis of the eco-oriented types of tourism	60
BEGLARASHVILI O.	Institutional reforms as an important impact factor on enterprises-partners cooperation efficiency	69

FINANCE AND BANKING

PYLTAYAY O.	Financial crisis and public-private partnership	79
MYKYTIUK I.	The use of economic analysis methods in budget funds management	89
PANASENKO H.	Criteria and indicators of financial sector stability assessment	99
DOLGOVA E.	Marketing instruments of improving non-state pension fund efficiency	110

BOLOGNA PROCESS

VOLOBUEV M.	Research of students' value orientations	106
--------------------	------------------------------------------	-----



УДК 330.101.52

**МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІЧНОЇ РИНКОВОЇ
РІВНОВАГИ В УМОВАХ ОБМЕЖЕНЬ
НА ВИКИДИ ПАРНИКОВИХ ГАЗІВ**

ЛЯШЕНКО І., д. ф.-м. н., професор Київського національного університету ім. Тараса Шевченка

ОНИЩЕНКО А., к. е. н., доцент, докторант Київського національного університету ім. Тараса Шевченка

Загострення екологічних проблем привертає увагу як вчених, політиків, так і пересічних громадян. Із моменту появи перших закликів до реалізації заходів зі збереження клімату проведено численні наукові дослідження з різних напрямів, усвідомлено необхідність над-національного співробітництва, міждисциплінарного аналізу, використання економічного мотивування, відпрацювання законодавчої бази тощо в питаннях охорони довкілля. Узагальнюючи реалізовані в цьому напрямі на різних рівнях зусилля, можна зробити такі висновки:

- зміна клімату – один із головних екологічних викликів, що постали перед людством;
- антропогенна складова впливу на кліматичну систему відіграє суттєву роль у глобальній зміні клімату;
- Кіотський протокол [1] надає унікальні можливості організувати вирішення екологічних проблем із використанням ринкових механізмів;
- участь країни в механізмах гнучкості [2] Кіотського протоколу (КП) може стати реальним фактором економічного зростання;
- необхідною умовою успішної реалізації положень КП є створення відповідної національної програми.

Проведені на сьогодні економічні дослідження щодо відпрацювання останнього пункту переважно зводяться до розгляду концептуальної моделі еколого-економічної взаємодії. Основними її тезами є необхідність оновлення основних виробничих фондів, переходу до

енергоефективних технологій розвитку, що повинно позитивно відобразитись на динаміці емісій парникових газів, у першу чергу для країн із високим показником зношеності промислових фондів. Таким проектам може бути забезпечена інвестиційна привабливість за рахунок реалізації вільної частини квоти на міжнародному вуглецевому ринку. Для промислово розвинених країн, енергозбереження яких відповідає високому рівню, більш економічно вигідною може бути реалізація проектів спільного виконання. Так або інакше за умов відпрацювання міжнародної нормативно-правової бази, системи моніторингу, перевірки результатів тощо механізми гнучкості КП дозволяють досягти певної економії коштів на заходи зі зменшення викидів парникових газів.

Разом із тим залишається не розв'язаною проблема визначення обсягів коштів, необхідних для подібних програм, ступеня впливу екологічних обмежень на основні економічні показники, дослідження динаміки загального розвитку еколого-економічної системи. Яскравим прикладом такої невизначеності стали численні дискусії російської наукової еліти відносно впливу емісійних обмежень на можливості збільшення обсягів валового випуску продукції країни.

Початковим етапом аналізу зазначених проблем може бути дослідження загальної економічної рівноваги в умовах екологічних обмежень – емісії парникових газів. Основним економічним показником при цьому виступає обсяг валового випуску продукції та його складові. З метою вивчення еколого-економічної взаємодії у часі потрібно застосувати апарат економіко-математичного моделювання стосовно побудови та дослідження динамічних моделей. Це дозволяє отримати траєкторії досліджуваних змінних, зокрема виділити серед них рівноважні, що дає можливість визначити оптимальні параметри та спрогнозувати поведінку досліджуваних показників.

На першому етапі потрібно сформулювати основні припущення стосовно предмету дослідження, виділити суттєві економічні та екологічні показники, ввести в розгляд відповідні їм змінні. Припустимо, що розглядається ринок однорідного товару, на якому деяка сукупність незалежних виробників пропонує товар. Виробники діють в умовах досконалої конкуренції. Виробничі можливості сукупності виробників задаються величиною їх сумарної виробничої потужності M – максимально можливим випуском продукту за одиницю часу. Єдиним виробничим фактором є однорідна робоча сила R . Згідно з неокласичною теорією виробництва описуватимемо технології та виробничі можливості виробничою функцією [3], яка представляє залежність максимального рівня випуску Y від виробничої потужності M та обсягів залучених виробничих факторів R , а саме $Y = F(M, R)$.

Враховуючи властивість лінійної однорідності, виробничу функцію можна представити у вигляді:

$$Y = Mf(x), \quad x = \frac{R}{M}, \quad f(x) = F(1, x),$$

де x – обсяг робочої сили на одиницю потужності.

При цьому виконуються умови:

$$f(0) = 0, \quad f'(x) > 0, \quad f''(x) < 0, \quad f(x^*) = 1, \quad x^* = \frac{R^*}{M},$$

де R^* – повна зайнятість робочих місць на виробництві потужністю M .

Виробники наймають робочу силу на ринку. Пропонує робочу силу населення, яке водночас є основним споживачем продукту. Населення є однорідною групою споживачів і робітників. Споживчу поведінку населення описують монотонно зростаючою функцією корисності, де C – попит на споживчий продукт. Вважатимемо, що й виробники для своїх виробничих потреб проявляють попит на продукт величини J . Крім введеного розглядатимемо екологічне обмеження, яке виражається в тому, що виробники не повинні перевищувати встановленої для них квоти емісій парникових газів: $Q \leq Q^s$.

У подальшому дослідженні враховується важлива властивість конкурентної ринкової рівноваги. Вона парето-оптимальна або економічно ефективна [3], тобто в рівновазі повністю використовується робоча сила R , встановлена квота емісій Q та випущений валовий продукт Y . Звідси випливає, що рівновагу потрібно шукати серед парето-оптимальних розподілів ресурсів і продукту, а самій задачі про рівновагу можна поставити у відповідність задачу про оптимальний розподіл ресурсів. Для цього потрібно провести певні уточнення.

Пропозиція робочої сили змінюється у часі за експоненціальним законом:

$$R^s = R_0 e^{\lambda t}.$$

Випущений продукт може використовуватися і як споживчий, і як фондоутворюючий для створення нових виробничих потужностей. Рівняння балансу виробництва і розподілу продукту можна записати у вигляді:

$$Y = J + S, \quad x = \frac{R}{M}, \quad (1)$$

де J – обсяг фондоутворюючого продукту,

S – обсяг кінцевого продукту,

R – обсяг використаної робочої сили.

Процес створення нової потужності опишемо сталою b – коефіцієнтом приростної фондоємності. Якщо за одиницю часу створюється I одиниць нової потужності, то необхідно використовувати $J = bI$ одиниць фондоутворюючого продукту.

Швидкість зміни потужності у часі задамо рівнянням:

$$\frac{dM}{dt} = I - \mu M,$$

де μ – коефіцієнт амортизації виробничих потужностей.

Система введених рівнянь допускає множину траєкторій зростання, які залежать від ступеня використання робочої сили, емісійної квоти та розподілу продукту на фондоутворюючий і споживчий. Серед траєкторій економічного зростання виділяють характерні траєкторії збалансованого експоненціального зростання. З метою відшукування таких траєкторій сформулюємо задачу оптимальної програми економічного зростання.

Згідно з умовою (1) валовий продукт розподіляється на проміжне споживання та кінцевий продукт. Враховуючи екологічне обмеження та необхідність передбачити частку валового випуску на екологічні заходи, вважатимемо, що кінцевий продукт складається зі споживчого продукту та продукту, передбаченого на екологічні витрати, тобто:

$$S = C + U,$$

де C – величина споживчого продукту,

U – екологічні витрати.

У такому випадку рівняння (1) набуде вигляду:

$$Y = J + C + U, \quad x = \frac{R}{M}.$$

У контексті поставленої вище проблеми доцільно сформулювати задачу оптимального розвитку на основі введених припущень із критерієм оптимальності, що представляє максимум величини питомого споживання населення упродовж планового періоду $[0, T]$:

$$\int_0^T \frac{C}{R} dt \rightarrow \max.$$

При цьому кожен виробник ідентифікується рівнянням відтворення основних виробничих потужностей у припущенні, що інвестиції повністю витрачаються без урахування запізнення на приріст основних виробничих потужностей і на амортизаційні відрахування при відомому рівні виробничих потужностей у базовому році:

$$\frac{dM}{dt} = I - \mu M, \quad M(0) = M_0.$$

Виробничі можливості задаються виробничою функцією, а весь валовий випуск продукції розподіляється на проміжне та кінцеве споживання (економічне й екологічне):

$$Y = bI + C + U.$$

Екологічне обмеження на емісії парникових газів розглядатимемо як різницю двох складових: обсягу викидів, який вважаємо пропорційним обсягу випущеного продукту та обсягу знищених забруднень, пропорційного величині екологічних витрат:

$$Q = kY - nU \leq Q^s, \quad k < n. \quad (2)$$

Нерівність $k < n$ є умовою екологічно ефективної економічної системи; а саме, означає такий рівень засвоєння екологічного споживання в частці валового випуску, який би дозволив виконувати емісійне обмеження за умов зростання обсягів валового випуску продукції.

Об'єднуючи введені економічні та екологічні співвідношення, отримуємо модель оптимального розвитку еколого-економічної системи:

$$\int_0^T \frac{C}{R} dt \rightarrow \max, \quad (3)$$

$$\frac{dM}{dt} = I - \mu M, \quad M(0) = M_0, \quad (4)$$

$$Y = bI + U + C, \quad (5)$$

$$kY - nU \leq Q^s, \quad (6)$$

$$Y = Mf\left(\frac{R}{M}\right) \quad (7)$$

$$R \leq R^s = R_0 e^{\lambda t}, \quad (8)$$

$$0 \leq t \leq T. \quad (9)$$

Отримана модель відображає задачу визначення такого варіанту валового випуску продукції, а також кінцевого споживання та витрат на екологічну складову, які забезпечать найбільше інтегральне споживання. При цьому модель ураховує не лише динаміку розвитку економіки, а й мету даного розвитку. Кількісне визначення оптимального варіанту розвитку економіки за допомогою побудованої моделі пов'язане з використанням апарату теорії оптимального керування [4].

Задача оптимального керування (3–9) завдяки присутності в ній екологічного обмеження (2) належить до класу складних задач. Для її подальшого дослідження проведемо низку перетворень.

Із рівняння (6) та (7) досліджуваної моделі отримуємо:

$$U = \frac{k}{n}Y - \frac{1}{n}Q^s = \frac{k}{n}Mf\left(\frac{R}{M}\right) - \frac{1}{n}Q^s.$$

Ураховуючи отриманий результат і рівність (5) моделі, приходимо до умови:

$$Mf\left(\frac{R}{M}\right) = bI + C + \frac{k}{n}Mf\left(\frac{R}{M}\right) - \frac{1}{n}Q^s$$

або

$$\left(1 - \frac{k}{n}\right)Mf\left(\frac{R}{M}\right) = bI + C - \frac{1}{n}Q^s.$$

Звідси визначаємо обсяг кінцевого споживання:

$$C = \left(1 - \frac{k}{n}\right)Mf\left(\frac{R}{M}\right) - bI + \frac{1}{n}Q^s.$$

З метою приведення отриманої моделі до загальної постановки задачі оптимального керування введемо нові змінні:

$$\rho = \frac{M}{R^s}, \quad \sigma = \frac{I}{R^s}, \quad u = \frac{bI}{Y}, \quad v = \frac{R}{R^s}, \quad \omega^s = \frac{Q^s}{R^s}.$$

Це дозволяє переписати підінтегральну функцію (3) у вигляді:

$$\frac{C}{R^s} = \left(1 - \frac{k}{n}\right)\frac{M}{R^s}f\left(\frac{R}{M}\right) - b\frac{I}{R^s} + \frac{1}{n}\frac{Q^s}{R^s} = \left(1 - \frac{k}{n}\right)f\left(\frac{v}{\rho}\right)\rho - uf\left(\frac{v}{\rho}\right)\rho + \frac{1}{n}\omega^s.$$

Зміна з часом нової фазової змінної задачі ρ відбувається в силу співвідношення:

$$\frac{d\rho}{dt} = \frac{\frac{dM}{dt}R^s - M\lambda R^s}{(R^s)^2} = \frac{1}{R^s}\frac{dM}{dt} - \lambda\frac{M}{R^s} = \frac{I}{R^s} - (\lambda + \mu)\frac{M}{R^s} = \frac{u}{b}f\left(\frac{v}{\rho}\right)\rho - (\lambda + \mu)\rho.$$

Таким чином, у нових змінних модель (3–9) набуде вигляду:

$$\int_0^T \left(1 - u - \frac{k}{n}\right) f\left(\frac{\nu}{\rho}\right) \rho dt + \frac{1}{n} \int_0^T \omega^s ds \rightarrow \max,$$

$$\frac{d\rho}{dt} = \frac{u}{b} f\left(\frac{\nu}{\rho}\right) \rho - (\lambda + \mu)\rho, \quad \rho(0) = \rho_0,$$

$$0 \leq u \leq 1, \quad 0 \leq \nu \leq 1.$$

Застосуємо до отриманої еколого-економічної моделі загальний алгоритм дослідження задач оптимального керування на основі принципу максимуму Понтрягіна.

Функція Гамільтона для досліджуваної задачі має вигляд:

$$H = \left(1 - \frac{k}{n} - u\right) f\left(\frac{\nu}{\rho}\right) \rho + p \left(\frac{u}{b} f\left(\frac{\nu}{\rho}\right) \rho - (\lambda + \mu)\rho\right) =$$

$$= \left(\left(\frac{p}{b} - 1\right)u + 1 - \frac{k}{n}\right) f\left(\frac{\nu}{\rho}\right) \rho - p(\mu + \lambda)\rho.$$

Спряжена змінна задовольняє задачі:

$$\frac{dp}{dt} = -\frac{\partial H}{\partial \rho} = (\lambda + \mu)p - \left(\frac{p}{b}u + 1 - \frac{k}{n} - u\right) \cdot \left(f\left(\frac{\nu}{\rho}\right) - \left(\frac{\nu}{\rho}\right) f'\left(\frac{\nu}{\rho}\right)\right), \quad p(T) = 0.$$

З аналізу функції Гамільтона (існування максимуму) випливає, що оптимальне керування $u = 0$, якщо $p < b$; $0 < u < 1$, якщо $p = b$; $u = 1$, якщо $p > b$. Тобто існує точка перемикання $p = b$.

Завдяки властивостям виробничої функції $f\left(\frac{\nu}{\rho}\right)$ функція Гамільтона зростає по ν . На оптимальній траєкторії $\nu = 1$, що відповідає умові повної зайнятості.

Розглянемо оптимальні програми у фазовому просторі. Вище лінії перемикання $p > b$ точка рухається по траєкторії розв'язань системи:

$$\begin{cases} \frac{d\rho}{dt} = \frac{1}{b} f\left(\frac{1}{\rho}\right)\rho - (\lambda + \mu)\rho, \\ \frac{dp}{dt} = (\lambda + \mu)p - \left(\frac{p}{b} - \frac{k}{n}\right)\left(f\left(\frac{1}{\rho}\right) - \left(\frac{1}{\rho}\right)f'\left(\frac{1}{\rho}\right)\right). \end{cases} \quad (10)$$

Нижче лінії перемикання $p < b$:

$$\begin{cases} \frac{d\rho}{dt} = -(\lambda + \mu)\rho, \\ \frac{dp}{dt} = (\lambda + \mu)p - \left(1 - \frac{k}{n}\right)\left(f\left(\frac{1}{\rho}\right) - \left(\frac{1}{\rho}\right)f'\left(\frac{1}{\rho}\right)\right). \end{cases}$$

На лінії перемикання $p = b$:

$$\begin{cases} \frac{d\rho}{dt} = \frac{\hat{u}}{b} f\left(\frac{1}{\rho}\right)\rho - (\lambda + \mu)\rho, \\ \frac{dp}{dt} = (\lambda + \mu)p - \left(1 - \frac{k}{n}\right)\left(f\left(\frac{1}{\rho}\right) - \left(\frac{1}{\rho}\right)f'\left(\frac{1}{\rho}\right)\right). \end{cases}$$

Стационарна точка моделі при $\frac{d\rho}{dt} = 0$, $\frac{dp}{dt} = 0$ визначається системою рівнянь:

$$\begin{cases} \hat{u}f\left(\frac{1}{\rho}\right) = b(\lambda + \mu), \\ f\left(\frac{1}{\rho}\right) - \frac{1}{\rho}f'\left(\frac{1}{\rho}\right) = \frac{1}{1 - \frac{k}{n}}b(\lambda + \mu). \end{cases}$$

Це дозволяє за відомим із другого рівняння ρ визначити оптимальне керування \hat{u} з першого рівняння системи, а за керуванням і фазовою змінною знайти максимум інтегрального кінцевого споживання (3) побудованої еколого-економічної моделі й обсяг валового випуску продукції в умовах обмежень на емісії парникових газів.

Російськими науковцями [5] побудовано фазову площину оптимальних траєкторій, яка визначається системою (10), та доведено існування збалансованої траєкторії експоненціального зростання (магістралі). Це дозволяє знайти стійку стаціонарну точку еколого-економічної моделі (3–9), яка визначається рівнянням:

$$f\left(\frac{1}{\rho}\right) = b(\lambda + \mu), \quad (11)$$

а двоїста змінна, що відповідає стаціонарній траєкторії:

$$\rho = \frac{\left(1 - \frac{k}{n}\right) \left(f\left(\frac{1}{\rho}\right) - \left(\frac{1}{\rho}\right) f'\left(\frac{1}{\rho}\right) \right)}{\lambda + \mu}. \quad (12)$$

Із еколого-економічного аналізу отриманих залежностей випливає, що загальний горизонт планування запропонованої еколого-економічної системи складається з трьох відрізків: рух до стаціонарної точки, режим збалансованого розвитку (11–12) та перехід у кінцеву точку відрізків. Траєкторія збалансованого експоненціального зростання або магістраль у цілому характеризує оптимальну програму еколого-економічного зростання тим краще, чим довший період збалансованого розвитку.

Таким чином, запропоновано модель поведінки виробника в умовах встановлених обмежень на обсяги викидів парникових газів. Економіко-математичний аналіз дозволив отримати стаціонарну траєкторію поведінки досліджуваної еколого-економічної системи.

У подальших дослідженнях питання розвитку економічної системи з обмеженнями на емісії парникових газів доцільно висвітлити її модифікацію з уточненням витрат на екологічний сектор. Наприклад, розглянути відповідну систему, в якій відображено поряд із основним виробництвом діяльність виробника у сфері утилізації частини забруднень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Киотський протокол*. — Режим доступу : http://www.climate.org.ua/int_agr/kyoto.
2. *Використання механізмів гнучкості Киотського протоколу*. — Режим доступу : <http://www.sustainable-cities-net.org.ua/publicationshow.php?id=504>.
3. *Багриновский К. А.* Производственные функции: теория, методы, применение / К. А. Багриновский, Г. Б. Клейнер // Экономика и математические методы. — 1988. — № 24. — Вып. 6. — С. 1144–1146. — Рец. на кн. : Клейнер Г. Б. Производственные функции: теория, методы, применение. — М. : Финансы и статистика, 1986. — 239 с.
4. *Основы теории оптимального управления* : учеб. пособие для экон. вузов / В. Ф. Кротов, Б. А. Лагоша, С. М. Лобанов, Н. И. Данилина, С. И. Сергеев ; под общ. ред. В. Ф. Кротова. — М. : Высш. шк., 1990. — 430 с.
5. *Петров А. А.* Опыт математического моделирования экономики : монография / А. А. Петров, И. Г. Поспелов, А. А. Шананин. — М. : Энергоатомиздат, 1996. — 544 с.

УДК 33.06(44)

БАЗОВІ ПРИНЦИПИ ПОЛІТИКИ РЕГУЛЮВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ДОПОМОГИ СУБ'ЄКТАМ ГОСПОДАРЮВАННЯ В РАМКАХ ЄС

БУГАЄНКО Н., аспірант кафедри економічної теорії
та конкурентної політики КНТЕУ

Державна допомога суб'єктам господарювання є особливою формою втручання органів державної влади в економіку з метою стимулювання певної господарської діяльності. Внаслідок цього можуть виникати істотні небажані соціально-економічні наслідки, зокрема: дисбаланс на внутрішньому ринку (порушення функціонування ринкового механізму, створення специфічного клімату для підприємництва, неефективне витрачання великих обсягів державних ресурсів), а також нівелювання переваг міжнародної торгівлі. Отже, цілісна та прозора система регулювання державної допомоги потребує спеціальної законодавчої основи й адекватної інституційної спроможності. Призначення такої системи полягає не в обмеженні права держави надавати економічну допомогу, а в тому, щоб досягти визначених і необхідних цілей національного розвитку в спосіб, який не призведе до негативних наслідків для конкурентного середовища. Запровадження державної підтримки можливе лише у визначених межах, а саме: не повинні надаватись несправедливі конкурентні переваги; має утворитись "розумна суміш" регуляторних заходів.

Оцінка необхідності, достатності та сумісності з правилами вільного ринку конкретного заходу допомоги є багатоступеневою процедурою та передбачає його зіставлення з базовими принципами сучасної системи регулювання державної допомоги. Контроль за наданням державною допомогою як невід'ємного елементу національної конкурентної політики ґрунтується на зазначеному аналізі та є запорукою прозорості й ефективності державного впливу на економіку.

Питання щодо надання державної допомоги досліджували такі відомі зарубіжні фахівці, як Дж. Гілкріст, Я. Хойна, Е. Хезліт, а також провідні вітчизняні вчені, зокрема С. Касьянов, Е. Каліщук, С. Таран, О. Нів'євський, В. Ляшенко [1–6] та ін. Автори досліджують сутність поняття, етапи формування європейської системи регулювання державної допомоги, визначають передумови модифікації зарубіжного

досвіду для вітчизняної економіки. Однак питання економічного змісту та значення державної допомоги, її вплив на економічний розвиток України, а також її правове регулювання як на державному, так і на міжнародному рівні лишаються актуальними.

Метою статті є аналіз сутності та специфіки сучасних принципів регулювання державної допомоги в рамках ЄС, зокрема в частині контролю за наслідками її запровадження. Це дозволить осмислити європейський досвід підтримки суб'єктів господарювання з боку держави, з'ясувати чинні правила і вимоги, запровадження яких у вітчизняну практику регулювання державної допомоги сприятимуть формуванню ефективного конкурентного середовища, прогресивним структурним перетворенням, ринковій трансформації та інтеграції України у світовий економічний простір.

Базові принципи регулювання державної допомоги суб'єктам господарювання в Європейському Союзі викристалізувалися паралельно з формуванням спільного ринку та покладені в основу сучасної європейської політики. Починаючи з 2005 р., в результаті суттєвого реформування, функціонування системи контролю за наданням і використанням державної допомоги в ЄС спрямоване на надання "меншої та кращої допомоги" (*less and better aid*). При цьому аналіз напрямів запровадження підтримки суб'єктів господарювання у країнах – членах ЄС свідчить, що за останні роки відбулися значні структурні зрушення у бік збільшення частки сприяння реалізації горизонтальних цілей. Саме вони сфокусовані на підтримці проектів, що мають загальноєвропейське значення (зокрема таких, як інноваційний розвиток, підвищення рівня зайнятості, впровадження "зелених" технологій); створенні необхідних передумов для забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання (розвиток бізнес-середовища, сприяння науково-дослідній діяльності, інвестування у людський капітал, покращання загальної інфраструктури та якості державних послуг тощо) [7].

Сучасна європейська політика регулювання державної допомоги базується на дотриманні низки принципів: законності, використання ґрунтовного економічного аналізу, недискримінації, адекватності заходів захисту завданій шкоді, приватного інвестора (ринкового кредитора), інвестування ринкової економіки, підзвітності (контролю), адекватності інституцій, транспарентності (гласності), обмеження обсягу, тривалості та пропорційності, вибірковості.

Принцип законності передбачає спільну відповідальність Комісії ЄС та країн – членів ЄС щодо дотримання законодавства про державну допомогу; зростання ролі урядів у процесі контролю за наданням державної допомоги. У країнах – членах ЄС застосовується імперативний метод регулювання, тобто заборонена будь-яка державна допомога, крім дозволеної. Також необхідно наголосити на суттєвій інституційній особливості: розроблено унікальну процедуру надання

державної допомоги, коли країна – член ЄС має право виділяти державну допомогу, а Комісія ЄС – контролювати цей процес. Таким чином, рішення приймається національним органом, який зацікавлений у розвитку внутрішнього ринку, а затверджується наднаціональним органом, метою діяльності якого є захист спільного ринку. Тобто створено механізм погодження інтересів різних сторін, забезпечення їх балансу та об'єктивності прийняття відповідних рішень. Слід зауважити, що за законодавством ЄС ухвалення негативного рішення у випадку незаконної допомоги вимагає від країни-члена запровадження всіх необхідних заходів для повернення одержувачем зазначеної допомоги. Мета такого положення полягає у тому, щоб поновити ситуацію, яка існувала на товарному ринку до надання допомоги, оскільки одержувач втрачає при цьому необґрунтовані переваги від незаконної чи несумісної з правилами спільного ринку допомоги.

Незважаючи на прогрес, досягнутий за останні роки, повернення державної допомоги, яка є несумісною з правилами спільного ринку, являє собою складний за процедурою та довгостроковий процес, який може тривати десятиліття. Обсяги допомоги, що мала бути повернена у країнах – членах ЄС внаслідок ухвалення 132 рішень по відновленню ринкового становища за 2000–2008 рр. і для яких сума допомоги є відомою, наведено в *табл. 1* [8].

Таблиця 1

Обсяги державної допомоги, які підлягали поверненню одержувачами у країнах – членах ЄС у 2000–2008 рр., млн євро

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Усього
Загальний обсяг допомоги, яка підлягала поверненню:	239.0	1146.8	1272.8	1015.0	4862.3	29.2	270.3	270.6	903.1	10009.1
• відшкодована одержувачем	16.7	962.1	1093.3	894.6	3963.4	14.2	94.5	78.5	470.6	7587.9
• втрати допомоги через банкрутство	201.0	76.3	63.3	0.7	870.9	0.0	45.0	2.0	0.0	1259.2
• заборгованість одержувача	21.3	108.4	116.2	119.7	28.0	15.0	130.8	190.1	432.5	1162.0

Загальна сума зазначеної допомоги становить близько 10 млрд євро. Абсолютна кількість рішень з цього питання за 2008 р. значно перевищує відповідні показники для 2006 і 2007 років. Крім того, рівень відшкодувань суттєво зріс у 2004 р. (майже в 4.4 раза порівняно з 2003 р.), проте у 2005 р. цей показник зменшився майже у 279 разів. Із 132 рішень завершено лише 65.9 % справ (*рис. 1*) [8]. Також необхідно відзначити, що переломним став 2004 р., коли було закрито 18 справ, що вдвічі перевищує рівень 2005 р. та в 6 разів більше за відповідний показник для 2006–2008 рр.

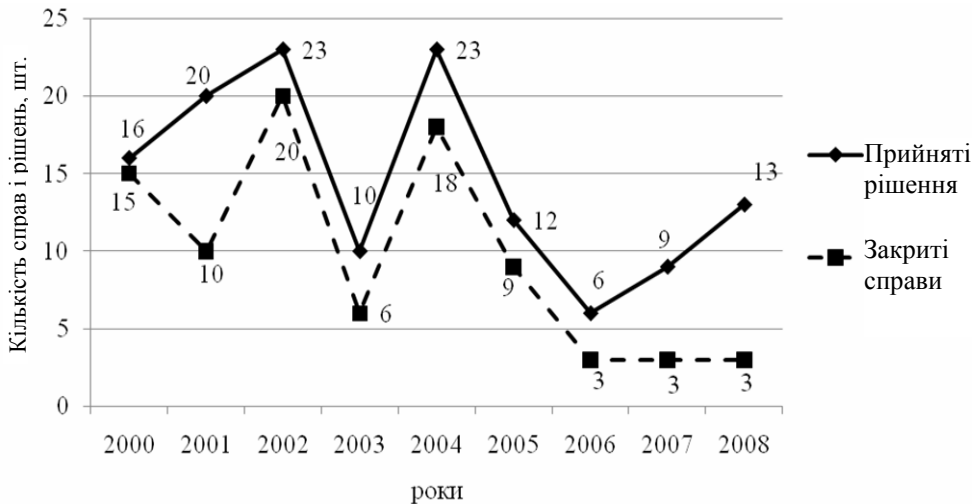


Рис. 1. Динаміка кількості прийнятих рішень і закритих справ щодо повернення державної допомоги у країнах – членах ЄС

Принцип використання ґрунтовного економічного аналізу. У процесі ухвалення рішень про надання допомоги необхідною умовою є проведення економічного аналізу причин державного втручання у дію ринкових механізмів, обрання правильних інструментів регулювання, виконання порівняльного аналізу переваг і негативних наслідків підтримки, обґрунтування схеми, строку, інтенсивності допомоги тощо. Для підвищення достовірності аналізу сумісності державної допомоги запроваджено так званий "балансовий тест", який стосується таких питань: чи заходи допомоги спрямовані на чітко визначені цілі, які представляють загальний інтерес (зростання, зайнятість, охорона навколишнього середовища тощо); чи є допомога належним інструментом досягнення цілей економічної політики; чи існує будь-який стимулюючий ефект, тобто чи змінює допомога поведінку одержувача; чи зміниться поведінка одержувача при меншому обсязі допомоги; чи розмір допомоги пропорційний вирішуваним проблемам; чи зберігають деформації конкуренції та обмеження торгівлі загальний позитивний баланс; чи є державна допомога необхідною та пропорційною тощо. Економічні інструменти балансового тесту не тільки дають відповіді на ці питання, а й доводять, що державна допомога є необхідною і пропорційною.

Процедура балансування передбачає складання загальної схеми для оцінки та порівняння різних елементів, яким надається певна значущість. Така схема дозволяє проаналізувати вплив державної допомоги на умови діяльності всіх зацікавлених сторін (одержувача, його конкурентів, споживачів, постачальників); на досягнення об'єктивних цілей, що становлять взаємний інтерес як щодо ефективності (виправлення ринкових провалів), так і щодо справедливості (розподіл добробуту). Всі цілі, що представляють спільний інтерес, можна охарактере-

ризувати як сприяння підвищенню ефективності та/або справедливості. Наступним етапом балансового тесту є оцінка, наскільки допомога правильно "сконструйована" для досягнення чітко визначеної мети; чи існують інші, менш деформуючі, інструменти для отримання тих же результатів. Крім того, допомога повинна фактично змусити одержувача змінити свою поведінку таким чином, щоб мета могла бути досягнута. Ця умова не буде виконуватися в тих випадках, коли допомога не потрібна, оскільки одержувач зможе досягти мети навіть за відсутності допомоги. Нарешті, сума допомоги не повинна перевищувати вартісний рівень, необхідний для досягнення цілі. Зазначений тест передбачає оцінку наслідків допомоги: негативний вплив у значних масштабах повинен бути компенсований адекватним високим рівнем позитивних ефектів. Якщо викривлення конкуренції виявилось обмеженим, позитивні ефекти можуть бути відповідно меншими. У таких випадках Комісія, як правило, проводить менш докладний балансовий аналіз [9, с. 2].

Принцип недискримінації є базовим у рамках ЄС, оскільки гарантує справедливі умови діяльності на товарному ринку, забезпечення рівних правил гри. Будь-яка державна допомога є втручанням у ринкове середовище, вона обумовлює необґрунтовані зміни у поведінці суб'єктів господарювання, тому збереження мінімального впливу на конкуренцію є ключовою вимогою. Із цим принципом кореспондується *принцип адекватності заходів захисту завданій шкоді*. Суть його полягає у тому, що заходи захисту для подолання негативного впливу державної допомоги не повинні перешкоджати справедливій та вільній торгівлі.

Принцип приватного інвестора (ринкового кредитора) застосовується з метою визначення появи будь-яких "штучних" переваг внаслідок втручання держави у ринковий механізм. Призначення тесту полягає у з'ясуванні того, чи була б надана перевага, якщо замість держави діяв учасник ринку, метою якого є отримання прибутку або забезпечення повернення вкладених ресурсів. Для того, щоб встановити факт надання державної допомоги, необхідно визначити: чи здійснив би приватний інвестор аналогічне фінансування за тих же обставин, чи утворена економічна перевага є наслідком нормальних ринкових умов або результатом урядового заходу. Тобто, за допомогою цього тесту порівнюються дії держави (як учасника товарного ринку) та суб'єкта господарювання за однакових обставин: аналізується природа утворених переваг; аналізується можливість зміни інтенсивності конкуренції на відповідному товарному ринку тощо [5, с. 14].

Принцип інвестування ринкової економіки застосовується на індивідуальній основі з метою вирішення декількох концептуальних завдань. Аналіз джерела наданого інвестування дозволяє кваліфікувати такий захід або як державну допомогу, або як звичайну господарську операцію: якщо держава забезпечує фінансування компанії за умов, які

є неприйнятними для відповідного суб'єкта господарювання, що діє в умовах ринкової економіки, то в такому випадку підприємству надається державна допомога. Крім того, реалізація зазначеного принципу здійсненна для змішаної економіки. Потрібно зазначити, що як держава, так і державні підприємства можуть бути інвесторами розвитку інших суб'єктів господарювання. При цьому на рішення державних підприємств впливають різні чинники через необхідність досягнення цілей національного значення, тоді як приватні підприємства, перш за все, керуються фактором прибутковості. Така відмінність, як правило, призводить до встановлення між державними підприємствами та органами влади певних фінансових відносин, які будуть відрізнятися від відносин, що існують між органами державної влади і приватними підприємствами. Однак державні підприємства не звільняються від дотримання правил конкуренції, тому кінцева мета застосування зазначеного принципу – гарантувати встановлення нейтралітету між державними та приватними підприємствами щодо застосування правил конкуренції, а також унеможливити дискримінацію приватних підприємств, які не мають зв'язків з органами державної влади та доступу до державних ресурсів [10, с. 7].

Принцип підзвітності (контролю) реалізується на національному (*ex-ante*) і наднаціональному (*ex-post*) рівнях контролю. Спочатку оцінюється необхідність запровадження заходу допомоги, співвідносяться можливі позитивні та негативні наслідки. Країни – члени ЄС можуть реалізовувати заходи допомоги тільки після їх затвердження Комісією ЄС, а також зобов'язані інформувати її про наміри щодо запровадження нових або зміни до існуючих програм допомоги (принцип "*stand still*"). Контроль на наднаціональному рівні стосується законності використання наданої допомоги; ступеня досягнення запланованої мети. Відмінності цілей різних етапів контролю представлено у *табл. 2* [9].

Таблиця 2

Завдання контролю щодо законності використання наданої допомоги в ЄС

Національний рівень	Наднаціональний рівень
Оцінка необхідності залучення обраної форми державних ресурсів	Оцінка (фінансова, соціальна) використаних коштів, залучених державних ресурсів
Аналіз і контроль за новими видами допомоги або внесення змін до існуючої	Визначення найефективнішої форми підтримки галузі, регіону тощо
Сприяння виконанню вимоги прозорості та звітності	Прогноз наслідків стосовно дій, що вже відбулись

Принцип адекватності інституцій, транспарентності (гласності) полягає у необхідності функціонування державних органів із достатніми повноваженнями для контролю за дотриманням законодавства. Наприклад, сучасні негативні економічні тенденції позначились і на пріоритетах державної підтримки, у зв'язку з чим у європейських країнах відбувається переоцінка повноважень відповідних інституцій. Зазначений принцип тісно пов'язаний із вимогою прозорості роботи державних регулюючих та/або контролюючих органів щодо забезпечення ефективної реалізації політики надання державної допомоги, він реалізується за кількома напрямками: законодавчо визначаються особливості надання схем державної підтримки, можуть передбачатись спрощені процедури (зокрема "відкритого розслідування"); запровадження інформування один одного країн – членів ЄС [5, с. 60]. Комісія ЄС вимагає від країн – членів ЄС надавати детальні річні звіти про використання дозволених схем державної допомоги. Існує низка інформаційних джерел щодо забезпечення відкритості інформації: всі зміни законодавства публікуються в Офіційному журналі ЄС; додатковим джерелом є регулярне офіційне видання – *Scoreboard*; реєстр державної допомоги щодо рішень Комісії ЄС [11, с. 89].

Принцип обмеження обсягу, тривалості та пропорційності. Схеми допомоги, що застосовуються в Європейському Союзі, обмежені в обсягах, у часі та сферою застосування. Тобто, встановлена вимога регресивності (поступове зменшення загального обсягу) підтримки [9, с. 10]. Умови реалізації зазначеного принципу залежать від інтенсивності допомоги, яка вимірюється за допомогою валового грантового еквіваленту. Максимально допустима межа інтенсивності встановлюється для всіх видів дозволеної допомоги. Допомога розглядається як пропорційна, якщо той самий результат не може бути досягнутий із меншим обсягом допомоги та меншими викривленнями конкурентного середовища. Обсяг та інтенсивність допомоги мають бути обмеженими до необхідного мінімуму, при якому потрібний вид діяльності міг би існувати. Якщо допомога перевищує зазначений рівень, то її одержувач отримує необґрунтовані вигоди від непередбачуваного прибутку, що обмежує конкуренцію та деформує національне економічне середовище.

Принцип вибіркової вирізняє державну підтримку з-поміж інших державних заходів загального характеру, які стосуються неозначеного кола суб'єктів господарювання (певної сфери діяльності). Таким чином, підтримка завжди має своїх одержувачів, яким надається не просто перевага, а саме сприяння; носить спеціальний характер, оскільки створює штучні переваги для певних суб'єктів господарювання або виробництва певних товарів. Відповідно, якщо урядовий захід не утворює преференцію, то це є правомірною формою здійснення економічної політики держави.

Отже, надання державної допомоги, за умов дотримання відповідних вимог, детермінованих розглянутими вище принципами, є од-

ним із ефективних шляхів розв'язання економічних, соціальних і політичних проблем, досягнення національних цілей розвитку. Запровадження державної допомоги в багатьох випадках виправдане щодо інтересів суспільства. Більше того, обґрунтована тимчасова підтримка може не тільки сприяти підвищенню конкурентоспроможності її одержувача, а й мати загальний позитивний вплив на конкурентне середовище в цілому. Однак через вплив державної допомоги на конкуренцію й торгівлю в межах спільного ринку, а також можливість настання інших негативних наслідків ЄС дотримується жорсткої детально регламентованої політики щодо втручання держави у функціонування ринку й застосовує всілякі механізми для попередження виникнення будь-якої залежності суб'єктів господарювання від державної допомоги. Якщо підтримка є необхідною для досягнення певних соціально-економічних цілей, то вона все одно має бути зведена до мінімуму, який обумовлюється необхідністю досягнення бажаного результату та одразу ж після досягнення поставленої мети надання такої допомоги має бути припинено.

Розглянуті базові принципи регулювання державної допомоги виступають своєрідним "фільтром" для попередження неефективного, необґрунтованого та несвоечасного урядового втручання. Зазначені принципи роблять систему контролю за державною допомогою більш впорядкованою, придатною для цілей ринкової економіки. Їх реалізація вимагає проведення аналізу заходів підтримки, особливостей функціонування всіх зацікавлених учасників ринку в рамках існуючого законодавства. Саме вони є умовою збереження конкурентного середовища та сталого економічного розвитку в процесі розв'язання національних завдань.

Урахування принципів надання державної допомоги в ЄС у вітчизняній практиці сприятиме становленню адекватної сучасним вимогам системи регулювання державної допомоги суб'єктам господарювання, яка забезпечить прогресивні структурні зрушення в національній економіці, не деформує ринково-конкурентне середовище і дозволить Україні раціонально інтегруватись у світову економіку. Це передбачає розробку методологічних засад політики України у сфері державної допомоги для оптимізації майбутніх управлінських рішень, що може бути предметом подальших наукових досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Гілкріст Дж.* Коментар щодо розвитку державної політики та законодавства України у сфері надання державної допомоги [Електронний ресурс] / Джозеф Гілкріст Дж. // *Контракты*. — 2004. — № 30. — Режим доступу до журн. : http://www.kontrakty.com.ua/show/ukr/print_article/4/3020043370.html.

2. *Калищук Е.* Принципи та правові засади надання державної допомоги в Європейському Союзі / Е. Калищук, Я. Хойна // Державна допомога виробникам в Україні: реформування відповідно до норм СОТ та ЄС ; [за ред. С. Касьянова]. — К. : Нора-Друк, 2004. — С. 10–15.
3. *Хезлитт Э.* Спасение отрасли "икс" или Правительственное регулирование цен / Э. Хезлитт // Конкурентная Россия. Метаморфозы конкуренции. Конкурентная политика. Экономический рост. — М. : Изд-во Моск. ун-та, 2004. — С. 302–303.
4. *Державна* допомога виробникам в Україні: реформування відповідно до норм СОТ та ЄС / [за ред. С. Касьянова]. — К. : Нора-Друк, 2004. — 86 с.
5. *Правове* регулювання надання державної допомоги в Європейському Союзі та в Україні. Шляхи адаптації законодавства України : навч. посіб. / О. В. Нів'євський, С. В. Таран, Н. І. Лещенко. — К. : Центр учбової л-ри, 2007. — 180 с.
6. *Ляшенко В. І.* Регуляторна політика в Україні: методологія формування та режими реалізації в сфері малого підприємництва : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.03 "Економіка та управління національним господарством" / В. І. Ляшенко. — Донецьк, 2008. — 32 с.
7. *Facts and figures on State aid in the EU Member States* [Електронний ресурс] / Commission Staff working document. — 2009. — Way of access : http://ec.europa.eu/competition/state_aid/studies_reports/studies_reports.html.
8. *Vademecum. Community law on State aid* [Електронний ресурс] / European Commission. Directorate-General for Competition. — 2008. — Way of access : http://ec.europa.eu/competition/state_aid/studies_reports/vademecum_on_rules_09_2008_en.pdf.
9. *Common principles for an economic assessment of the Compatibility of state aid under article 87.3* // European Commission. Competition. — 2004. — Way of access : http://ec.europa.eu/competition/state_aid/reform/economic_assessment_en.pdf.
10. *Про застосування статей 92 та 93 Договору ЄЕС та статті 5 Директиви Комісії 80/723/ЄЕС про державні підприємства у виробничому секторі* [Електронний ресурс] / Повідомлення Комісії державам-членам. — № 93/C307/03. — Режим доступу до док. : http://europa.europa.eu/DocumentView/tabid/28/Type_ID/10000065/Publisher_ID/10003637/Group_id/792322/Default.aspx?Regnumber=307%2f03. — (Державний департамент з питань адаптації законодавства. Офіційний переклад Міністерства юстиції України).
11. *Розробка* пропозицій щодо шляхів гармонізації промислової і конкурентної політики, у тому числі врегулювання надання суб'єктам господарювання державної допомоги (2-й етап) : УДК 338 ; № ДР 0106U009353 ; Інв. № 05–05. — К. : 2006. — 180 с. — (наук. досл. Центр комплексних досліджень з питань антимонопольної політики).

УДК [005.52:005.334]:338.47

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ НОВОЇ ПАРАДИГМИ УПРАВЛІННЯ ТРАНСПОРТНИМИ РИЗИКАМИ

КОНОВАЛЕНКО Ю., аспірант кафедри міжнародної економіки КНТЕУ

Поглиблення глобалізаційних процесів, утворення та розвиток регіональних інтеграційних блоків, зростання кількості торговельних операцій та частоти прийняття підприємницьких рішень, пов'язаних із і невизначеністю, – все це вимагає розроблення нових підходів до виявлення, оцінки та мінімізації наявних ризиків, а також визначення оптимального рівня інвестицій у розбудову внутрішньофірмової системи управління ними. Більше того, при здійсненні зовнішньоторговельних операцій питання управління ризиками, зокрема транспортними, на початку ХХІ ст. реалізується не лише на мікрорівні, а й на макрорівні у формі численних систем контролю та захисту від терористичних зловмисних дій, а також низки законодавчих ініціатив, що регулюють товаропотоки та пасажироперевезення на регіональному та міждержавному рівнях [1, с. 115]. За останнє десятиліття управління ризиком еволюціонувало у вид профільної ділової діяльності як на урядовому рівні, так і на рівні окремих компаній з надання відповідних послуг. За даними дослідження аудиторської компанії *Ernst & Young* лише у країнах ЄС з 2006 по 2008 рік кількість спеціалізованих установ з управління ризиками зросла на 16.8 % [2].

У сфері транспорту ключовою метою управління ризиками стало зниження ймовірності настання небажаної події, її нищівного характеру перебігу та тяжкості наслідків. У випадках перевезення небезпечних матеріалів (на що припадає понад 30 % усіх вантажоперевезень) завдання економічного суб'єкта доповнювалися необхідністю попередження можливості потрапляння таких матеріалів у екосистему – безпосереднє середовище життєдіяльності людини, – а також намаганням мінімізувати та локалізувати шкоду можливих наслідків розповсюдження небезпечних матеріалів [3, с. 1894]. Цей момент також висвітлено у вітчизняному законодавстві, зокрема у Постанові Кабінету Міністрів України № 733 від 1 червня 2002 р. "Про затвердження Порядку і правил проведення обов'язкового страхування відповідальності суб'єктів перевезення небезпечних вантажів на випадок настання негативних наслідків під час перевезення небезпечних вантажів" [4], а також у Законах України "Про страхування" від 14 липня 2009 р. [5]

та "Про перевезення небезпечних вантажів" від 16 листопада 2008 р. [6]. У статті 1 Постанови зазначається, що обов'язкове страхування відповідальності суб'єктів перевезення небезпечних вантажів на випадок настання негативних наслідків під час перевезення небезпечних вантажів проводиться з метою забезпечення відшкодування шкоди, заподіяної життю і здоров'ю фізичних осіб, навколишньому природному середовищу, майну фізичних та юридичних осіб під час перевезення небезпечних вантажів [4].

Донедавна, зокрема до трагічних подій 11 вересня 2001 р. в США та наступних повторюваних нападів на вантажні судна у відкритому морі внаслідок спланованих терористичних дій, поширений підхід до управління транспортними ризиками передбачав, що при настанні небажаної події антропогенного характеру, характер такої події апріорі вважався випадковим через беззаперечне припущення неможливості зловмисної дії чи наміру з боку людини. Однак події такого нищівного характеру з переважаючим і визначальним антропогенним характером призвели до перегляду традиційних припущень та розширення спектру як можливих наслідків небажаних подій у транспортній системі, так і причин, що сприяють їх виникненню. Таким чином, оцінка транспортних ризиків починає здійснюватися набагато ширше й охоплює розробку сценаріїв дій терористичних угруповань, які до цього вважалися настільки малоймовірними, що взагалі не заслуговували на увагу при управлінні ризиками. Відповідним чином, до таких сценаріїв включаються особи, що безпосередньо мають справу з ліквідацією наслідків небажаної події, як безпосередні виконавці системи дій, пропонувані ризик-менеджерами [7, с. 166]. Особи, які приймають рішення, мають застосовувати нову парадигму та рекомендувати відповідні заходи, що забезпечать оцінку рівня безпеки як невід'ємну частину системи управління транспортними ризиками підприємства.

Питання розробки нової парадигми управління транспортними ризиками знайшло відображення в роботах теоретиків і практиків, зокрема цим питанням займалися Х. Бічоу, С. Флінн, Ф. Ауерсвальд, М. Сагеман, Н. Талєб, Д. Хіллсон [8–13] та ін.

Концепція нової парадигми управління транспортними ризиками розкривається в низці законодавчих актів, що регулюють вантажоперевезення на міжнародному рівні, зокрема у таких документах, як: Міжнародний кодекс з охорони суден та портових засобів (2002 р.); Норми безпеки в портах, розроблені Міжнародною організацією праці та Міжнародною морською організацією (2004 р.); "Стандарти забезпечення безпеки та сприяння світовій торгівлі" Всесвітньої митної організації (2005 р.); Закон про безпеку морського судноплавства (2002 р.); Постанова Європейської Комісії 725/2004 щодо покращення безпеки портів та суден; Постанова Європейської Комісії 884/2005 щодо процедури проведення розслідувань Комісією у сфері безпеки судноплавства тощо.

Згідно з даними ОЕСР при дослідженні природи настання небажаних подій у межах функціонування нової парадигми управління транспортними ризиками використовують такі основні підходи: аналіз дерева подій, аналіз дерева помилок, марківські стохастичні процеси, а також аналіз характеру та наслідків настання небажаних подій [1, с. 117].

Сама ж природа змін характеризується більш глибинним дослідженням процесів, які протікають на підприємстві, та безпосередньо проявляється у веденні господарської діяльності. Зміни зокрема представлені ступенем готовності прийняття господарського ризику, бажанням здійснювати інвестиції у розбудову внутрішньофірмової та контрагентської системи безпеки, орієнтацією на розвиток управлінських комунікацій та банку даних щодо практики здійснення торговельних операцій тощо. Фахівці міжнародної консалтингової компанії *PricewaterhouseCoopers* відзначили, що такий сегментований підхід до сприйняття та управління ризиками з'явився у 63 % ризик-менеджерів 1835 північноамериканських компаній [14].

Професор Вандербілтського університету М. Абковіц визначає перелік опорних питань управлінця ризиками підприємства, що детермінується можливістю впровадження механізму оцінки рівня безпеки в загальну систему прийняття рішень, яка дає змогу визначити, яким чином мають оцінюватися ризики та яким чином мають розміщуватися ресурси з метою досягнення найкращого показника "доходу за інвестиціями" [15, с. 2]. Науковець дотримується думки, що внутрішньофірмове та міжфірмове інвестування в убезпечення транспортної системи підприємства має відповідати критерію переважання вигод від здійснення цільових інвестицій над потенційними втратами через настання відворотних несприятливих подій.

Однак орієнтація менеджера з транспортних ризиків набуває певних якісних змін за умови видозміни ролі антропогенного фактору. У М. Абковіца превалює більш вузьке розуміння можливих ризиків та доцільності здійснення внутрішньофірмових інвестицій. Можна запропонувати внести певні зміни до його критерію доцільності здійснення інвестицій у безпеку транспортної системи (рис. 1).

Таким чином, ключовими моментами нового підходу до оцінки транспортних ризиків стають:

- розширення спектра можливих ризиків до малоймовірних через незначну частоту настання небажаних подій антропогенного характеру з тяжкими соціальними та економічними наслідками (терористичні акти, саботаж, зловмисне чи недбале порушення техніки безпеки перевезення тощо);
- багаторівневість транспортної безпеки через забезпечення законодавчої надбудови на міждержавному та регіональному рівнях у формі норм і правил безпеки [1, с. 127];
- недоцільність внутрішньо- та міжфірмового інвестування в організацію транспортної безпеки за наявності відповідної програми на макрорівні – позиція, що висувається американським науковцем С. Флінном [9].

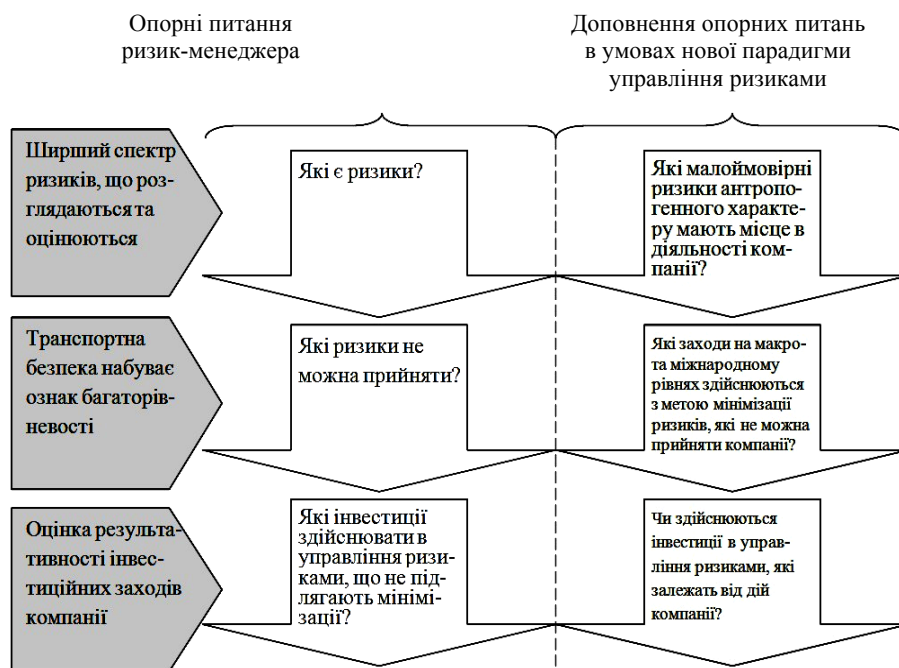


Рис. 1. Зміна змісту опорних питань ризик-менеджера за умов нової парадигми управління транспортними ризиками

Джерело: складено на основі [15, с. 2].

На думку деяких науковців [7; 15], необхідність зміни бачення ризику та наслідків небажаних подій для підприємства спричинена трансформацією впливу антропогенного характеру на безпеку транспортної системи. У зв'язку з цим, М. Абковіц пропонує графічне представлення зміни величини наслідків за умов динамізації антропогенного фактора. Доцільніше продемонструвати вплив антропогенного фактора на організаційну поведінку та фінансові наслідки для підприємства при виокремленні та графічному представленні небажаних подій техногенного та антропогенного характеру. Отже, слід внести відповідні зміни до запропонованого Абковіцем графіку (рис. 2), який репрезентує взаємозв'язок між ймовірністю, або частотою¹, настання небажаної події та її можливими наслідками. Найбільшою ймовірністю настання та незначними наслідками характеризуються такі події, як легкі аварії, незначні пошкодження та розкрадання при транспортуванні (зазвичай у випадку кількох перевізників); менша частота

¹ У випадку, коли вхідними даними для управління ризиками виступає сукупність спостережень, а ймовірність настання тієї чи іншої події визначається варіюванням частоти реального прояву такої події, то про відносну частоту настання події можна твердити як про ймовірність її настання, припускаючи, що абсолютна частота прояву явища чи процесу – безперервність та безумовність настання останніх – дорівнюють одиничній ймовірності.

настання та такі ж незначні наслідки визначають випадки пошкоджень вантажу при перевантаженнях. Більш тяжкі наслідки характерні для випадків втрати частини партії, тривалої затримки в доставці через несправності при транспортуванні, втрати або невідного пошкодження вантажу та терористичних атак. Остання категорія випадків, зазвичай, має найменшу частоту прояву в торговельній практиці [16, с. 48].

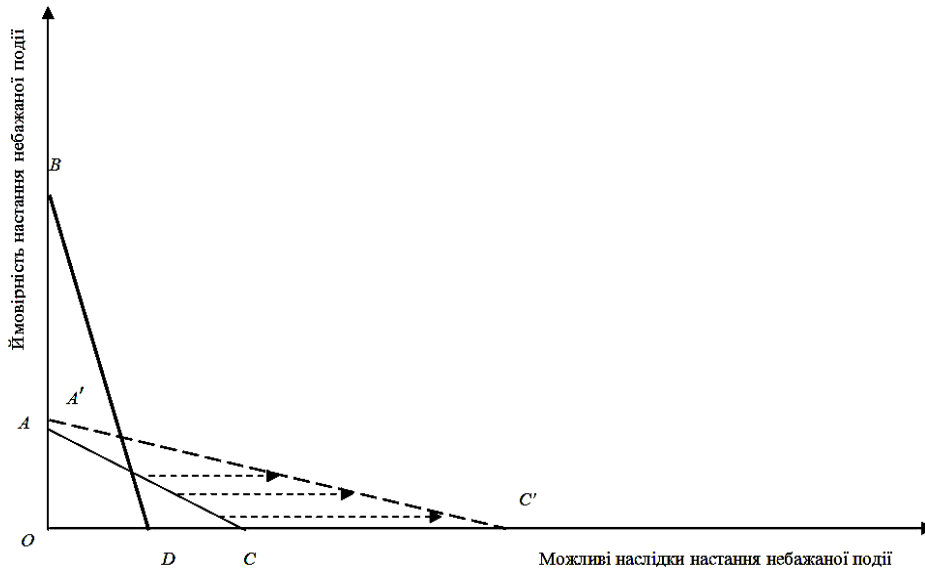


Рис. 2. Взаємозв'язок між ймовірністю настання небажаної події та її можливими наслідками (у грошовому вираженні)

Джерело: складено на основі [15, с. 5].

На графіку відрізок BD з'єднує точки осей, що характеризують частоту настання та тяжкість наслідків небажаних подій, які залежать від технічних факторів і мають переважно незмінну частоту прояву в господарській практиці (точка B). Їх неможливо повністю елімінувати через недосконалість роботи транспортних засобів та обладнання, що застосовується у процесі руху вантажів по транспортній системі. Наслідки їх є передбачуваними з огляду на наявність достатнього емпіричного опису характеру таких легких несправностей і традиційні засоби їх виправлення, тому в грошовому вираженні вони є не досить значними для підприємства (точка D). Площа ж трикутника OBD характеризує сумарні витрати підприємства в певному періоді на елімінування наслідків настання таких частих небажаних подій.

Оскільки відрізок BD характеризує небажані події техногенного характеру, то перехід до нової парадигми управління транспортними ризиками не має позначатися на його положенні. Рух відрізка по осі

ймовірності (частоти) настання небажаної події може бути викликаний технічним проривом у сфері транспортних засобів чи супутнього обладнання, а вартість таких змін може мотивуватися для підприємства необхідністю здійснення інвестицій у переозброєння транспортного потенціалу та, якщо цього вимагатиме ситуація, перепідготовки відповідної частини персоналу.

Відрізок AC з'єднує точки, що репрезентують ймовірність і наслідки настання таких малоймовірних подій для підприємства, як втрати або невідновне пошкодження вантажу, терористичні акти тощо, які на практиці відбуваються набагато рідше. Площа трикутника OAC представляє сумарні витрати підприємства на подолання наслідків таких подій. Відрізок AC обмежує область попереднього бачення транспортних ризиків до виділення більш визначальної ролі антропогенного фактору. Однак загроза терористичних атак і неможливість передбачення сценарію розвитку таких небажаних подій спричиняють зміну положення цього відрізка. Так, у світлі усвідомлення факту можливості вирішальної ролі антропогенного фактору при настанні та перебігу небажаної події, точка A зміщується певною мірою вгору по осі ймовірності настання небажаної події в точку A'^2 . Більш значне зміщення по осі можливих наслідків настання небажаної події – з точки C у точку C' – пояснюється як прецедентами розгортання терористичних атак, так і некерованістю сценарію розвитку наслідків таких подій³.

Зміщення положення відрізка AC передбачає збільшення відрахувань із бюджету підприємства на ліквідацію наслідків антропогенних небажаних подій і водночас вимагає розробки нового сценарію дій щодо ведення оптимальної стратегії мінімізації як самих транспортних ризиків, так і можливих витрат на локалізацію небажаних подій [16, с. 53].

Однак незалежно від характеру та ступеня ризику, на який наражається підприємство при здійсненні зовнішньоторговельних операцій, ризик-менеджер залишається ключовою особою, яка власними рішеннями створює лінію організаційної поведінки щодо мінімізації

² Причиною такого незначного переміщення є те, що на даний момент неможливо здійснити точний кількісний аналіз частоти настання небажаних подій такого характеру. Це пов'язано як із тим, що небажані події антропогенного характеру мають меншу частоту реального прояву, ніж події техногенного характеру, так і з тим, що в силу першої причини унеможлиблюється точне визначення зміщення точки A в точку A' . Тому можна припустити незначну зміну ймовірності настання таких небажаних подій через існування й до цього загрози прояву антропогенних факторів у транспортних системах і через існування нині дещо більшої вірогідності повторення зловмисної дії антропогенного характеру завдяки наявності прецеденту.

³ Пряма $A'C'$ позначена пунктиром через властивість зміни свого положення в бік зростання площі трикутника $O'A'C'$, що визначає сумарний обсяг витрат підприємства на елімінування наслідків малоймовірних небажаних подій антропогенного характеру.

ризиків і прийняття рішень за умов невизначеності. Тому якісні зміни щодо забезпечення транспортної системи мають також торкнутися й безпосередніх управлінців та виконавців.

Відправною точкою формування нової парадигми управління транспортними ризиками на рівні підприємства стають запропоновані М. Абковіцем, П. Еверсом та К. Джонсоном [15; 17] теоретичні основи побудови внутрішньо- та міжфірмової системи транспортної безпеки. Ці фундаментальні положення починаючи з 2002 р. фрагментарно висвітлювали П. Дамас [18] та Ф. Болкестайн [19]. Концепція "уможлиwiająчих інструментів" у західній літературі виступає базовою відносно прийняття рішень "на місцях" та у специфічних господарських ситуаціях, пов'язаних із ризиком [15, с. 8]. Деякі з таких інструментів наведені нижче.

Розбудова системи знань. Важливою складовою переходу до використання нової парадигми є здатність обмінюватися досвідом в інформаційному середовищі, в якому працюють менеджери з транспортних ризиків. Це надає можливість висувати нові ідеї та отримувати відгуки щодо функціонування нової парадигми. Через такі канали обміну інформацією, як конференції, семінари, курси з підвищення кваліфікації, довідники, інтерактивні веб-ресурси, розбудова системи знань надає можливість менеджеру з транспортних ризиків засвоювати інформацію та адаптуватися до змін [18, с. 22].

Вдосконалення процесу управління ризиками. Системний підхід до визначення найбільш вагомих засобів забезпечення функціонування транспортної системи, здійснення оцінки ризику, впровадження стратегій з контролю над процесом управління ризиками, а також до моніторингу результативності діяльності компанії вимагає розробки політики та процедур для управління цим процесом. Діаграми очікуваної тривалості проведення того чи іншого виду робіт мають створюватися з метою ідентифікації всіх елементів транспортної інфраструктури, що могли б наражатися на ризики природного та антропогенного характеру (умисні чи випадкові події). Методи та практики, що відповідають вимогам часу, мають впроваджуватися з метою оцінки та визначення пріоритетів таких ризиків, а також вибору стратегій контролю за управлінням ризиками. Змістовні ж показники оцінки управління ризиком мають визначатися поряд з відповідними механізмами збору даних. У межах кожної з цих процедур опрацювання інформації мають визначатися ключові зацікавлені особи та відповідні завдання з метою встановлення та моніторингу відповідальності [19].

Підвищення якості використовуваної інформації. Ефективність процесу управління транспортними ризиками значною мірою підпадає під вплив якості інформації, що використовуватиметься в ме-

жах цього процесу. Визначення ступеня загрози та вразливості вимагає отримання доступу до інформації, яка дозволяє менеджеру з транспортних ризиків визначити спектр наслідків настання небажаної події та ймовірностей їх прояву. Зв'язки з дослідними компаніями підвищують якість даних щодо широти, глибини та точності інформації. На території країн ЄС таких компаній понад 15 тисяч, з 2000 по 2005 рік їх кількість зросла на 19.3 %, а прибутковість – у середньому на 10 %. Це свідчить про комерційну важливість такої інформації [18, с. 23].

Планування порядку реагування при настанні небажаної події. За умови більш широкої сукупності наслідків, що мають братися до уваги, поряд з вірогідністю більш нищівних наслідків, особи, що мають справу з безпосередньою локалізацією та ліквідацією наслідків настання небажаної події, мають переосмислити свій підхід до планування характеру дій. Зокрема щодо ідентифікації: всіх менеджерів із транспортних ризиків, які можуть мати справу з безпосередньою локалізацією та ліквідацією наслідків настання небажаної події; зв'язків щодо координації та комунікацій, що на даний момент існують між відповідними організаціями (підприємствами); того, наскільки ці зв'язки результативно функціонують; інших зв'язків щодо здійснення координації та комунікацій, які ще слід буде встановити [18, с. 24].

Для впровадження в практику зазначених пунктів, від менеджерів з транспортних ризиків вимагатиметься:

- планування та документування подій до, під час та після настання небажаної події;
- оцінка та встановлення пріоритетів за певним місцем розташування і сферами діяльності, що потребують додаткової уваги в діяльності з управління ризиками;
- ідентифікація групи осіб, що наражаються на ризик, та зовнішніх обставин, які є сприятливими для настання небажаної ситуації;
- надання інформації про наявні та можливі ризики сторонам, що наражаються на ризик;
- здійснення розподілу та організація використання ресурсів щодо ліквідації та мінімізації наслідків настання небажаної події;
- проведення підрахунку ступеня шкоди;
- визначення та здійснення оцінки компенсаційних заходів;
- підтримка функціонування централізованої інформаційної системи управління ризиками [17; 18, с. 25].

Визначивши ключові завдання, покладені на ризик-менеджерів, доцільно розглянути альтернативи, які наадає підприємству перехід до нової парадигми управління транспортними ризиками. Небажані для підприємства події пропонується поділяти на *категорії*: часті з незнач-

ними наслідками події (ЧННП) та нечастих зі значними наслідками події (НЗНП)⁴. Такий поділ зумовлений різним характером реагування менеджменту підприємства на прояв у господарській практиці тієї чи іншої категорії небажаних подій.

Часті з незначними наслідками події характеризуються напрацьованою емпіричною базою даних (як підприємством, так дослідними компаніями), що дозволяє більш точно аналізувати характер цих подій та формувати відповідні системи заходів щодо виправлення наслідків. У випадку змішаних міжнародних перевезень ця категорія подій має місце у 86 % випадків торговельних операцій із широким спектром можливих наслідків (від майже нульової шкоди для підприємства до необхідності здійснення інвестицій у переозброєння частини чи елемента транспортного потенціалу) та варіативністю можливих проявів [3, с. 1901].

Ця категорія передбачає відносно сталі інвестиції у формі забезпечення страхового захисту на випадок транспортної аварії, збою в завантажувальному обладнанні, а також постійних відрахувань на підтримку технічного обладнання в робочому стані. Окремими напрямками цільових внутрішньофірмових інвестицій у випадку ЧННП можуть стати забезпечення супроводу цінного вантажу з метою нагляду за правильністю процесу завантаження, перевантаження та перевезення, підвищення кваліфікації обслуговуючого персоналу, розробка архітектури транспортної системи з метою зменшення кількості можливих ЧННП тощо.

Завданням менеджера з транспортних ризиків у такому випадку виступає подальше оновлення внутрішньофірмового банку даних щодо частоти настання ЧННП та можливого спектру їх наслідків; визначення достатності запланованого рівня інвестицій щодо мінімізації ризиків, пов'язаних із ЧННП; моніторинг ринку технічних і технологічних засобів обслуговування транспортної системи з метою мінімізації ризиків.

Нечасті зі значними наслідками події відзначаються особливою складністю передбачення, моделювання та оцінки. Кожен новий реальний прояв такої події вносить корективи до спектру можливих наслідків НЗНП, проте через присутність антропогенного фактору надає мало достовірної інформації щодо можливої частоти чи закономірності наступного прояву. Зловмисна дія щодо крупного розкрадання чи захоплення вантажу не має місце з певною періодичністю, а залежить від сукупності факторів, що визначають оцінку можливості безкарного вчинення шкоди порушником. Ймовірність настання небажаної події такого характеру, вважають Е. Еркут та А. Інголфссон, є наслідком

⁴ Категорії подій ЧННП та НЗНП представлені на *рис. 2* обмежувачими відрізками *BD* та *AC (A'C')* відповідно.

зовнішньої оцінки рівня безпеки транспортної системи, в межах якої функціонує транспортний засіб та відповідний персонал, що безпосередньо здійснюють перевезення [7, с. 167].

Однак факт ні в якому разі не має заперечувати необхідність документування даних щодо НЗНП, постійної інтеграції інструментів забезпечення процесу транспортування з можливими ЧННП та НЗНП, пошуку варіантів застосування ресурсів для елімінування наслідків при ЧННП з метою реагування на настання НЗНП тощо.

Особливістю забезпечення транспортування у випадках НЗНП є часта відсутність доцільності здійснення внутрішньофірмових інвестицій у розробку системи безпеки в межах підприємства чи навіть з кількома контрагентами. Забезпечення міжнародної торговельної безпеки, зокрема у сфері перевезень, залежить від комплексу міждержавних та регіональних регулюючих законопроектів і схем, що визначають права та вимоги до учасників міжнародних економічних відносин.

Ініціатива стосовно забезпечення безпеки контейнерних перевезень, Правила про попереднє подання (за 24 години) вантажного маніфесту (діють у США, Канаді та Мексиці), Ініціатива щодо безпечного товарообігу та низка інших проектів регламентують процедуру верифікації, надання дозволів і заборони здійснення відповідних торговельних чи перевізницьких операцій [1, с. 115]. Підтримка функціонування таких кодифікованих систем безпеки забезпечується перерозподілом податкових відрахувань відповідними уповноваженими державними та союзними органами без цільових програм інвестування в систему безпеки на мікрорівні.

Апріорі вважається необхідним забезпечення страхового покриття в такому випадку, коли страховим договором передбачається вичерпний спектр можливих НЗНП, що визначається, однак не обмежується сукупністю реальних прецедентів. Додаткові договірні умови з контрагентами та багатьма перевізниками (передбачення супервізування при перевантаженнях партії щодо факту невідповідності зазначеної в договорі кількості та стану вантажу, уникнення неповного забезпечення супровідними документами наступного ланцюжкового перевізника тощо) можуть гарантувати повну чи часткову відсутність випадків зловмисних чи недбалих дій з боку учасників транспортної системи, проте не осіб поза її межами. Забезпечення ж правомірності дій як внутрішніх, так і непов'язаних з транспортною системою осіб уможлиблюється контамінацією програм безпеки на макро- та регіональному рівнях із системою рішень менеджера із транспортних ризиків підприємства на основі внутрішньофірмової інформації та інформації із попередньо зазначених зовнішніх джерел.

Таким чином, перехід до нової парадигми управління транспортними ризиками характеризується забезпечуючими ініціативами на мікро-, макро- та регіональному рівнях за умови створення багаторівневої системи безпеки. Нове бачення ролі антропогенного фактора та розширення розуміння можливого спектру наслідків настання небажаної події в межах функціонування транспортної системи передбачають застосування нових підходів до моделювання транспортних ризиків та інтерпретування прецедентів з метою отримання достовірного емпіричного матеріалу для надійної екстраполяції можливих дій як реагуючої, так і ініціюючої небажану подію сторони.

Оптимальне функціонування підприємства можливе за умов: орієнтованості ризик-менеджерів на інформаційну підтримку процесу прийняття рішень, кооперації щодо розбудови внутрішньофірмового банку даних, розробки плану дій з реагування на настання небажаної події, зважаючи на широкий спектр можливих підприємницьких втрат, а також постійної інтеграції внутрішньої системи безпеки підприємства з кодифікованими законодавчими ініціативами на макро- та регіональному рівнях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *OECD/ITF, Terrorism and International Transport: Towards Risk-based Security Policy.* — Paris : OECD, 2009.
2. *Ernst & Young, Precision under Pressure, Global Transfer Pricing Survey 2007–2008.* — London : Ernst & Young, 2008.
3. *Bell M. G. Attacker-defender models and road network vulnerability / M. G. Bell, U. Kanturska, J. D. Schmocker // Philos Transact A Math Phys Eng Sci.* — 2008. — P. 366, 1893–1906.
4. *Про затвердження Порядку і правил проведення обов'язкового страхування відповідальності суб'єктів перевезення небезпечних вантажів в випадок настання негативних наслідків під час перевезення небезпечних вантажів : постанова Кабінету Міністрів України від 1 черв. 2002 р. № 733.*
5. *Про страхування : Закон України від 7 берез. 1996 р. № 85/86-ВР.*
6. *Про перевезення небезпечних вантажів : Закон України від 6 квіт. 2000 р. № 1644-III.*
7. *Erkut E. Catastrophe avoidance models for hazardous materials route planning / E. Erkut, A. Ingolfsson // Transportation Science.* — 2000. — № 2 (43). — P. 165–179.
8. *Bichou K. Risk Management in Port Operations, Logistics and Supply Chain Security / Bichou K., Bell M. G. H, Evans A.* — London : Informa, 2007.
9. *Flynn S. America the Vulnerable: How our Government is Failing to Protect Us from Terrorism / S. Flynn.* — NY. : Harper-Collins Publishing, 2004.

10. *Auerswald P.* Seeds of Disaster, Roots of response (How Private Action Can Reduce Public Vulnerability) / P. Auerswald, L. Branscomb, T.M. La Porte and E.O. Michel-Kerjan // Cambridge University Press. — 2006.
11. *Sageman M.* Understanding Terror Networks / M. Sageman. — University of Pennsylvania Press. — 2004.
12. *Taleb N. N.* The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable / N. N. Taleb // Random House, 2007. — 1 ed.
13. Hillson D. Understanding and Managing Risk Attitude / Hillson D., Murray-Webster R. // Gower Technical Press, 2007. — 2 ed.
14. *PricewaterhouseCoopers*, Economic Crime: People, Culture and Controls: The Fourth Biennial Global Economic Crime Survey. — London : PricewaterhouseCoopers, 2007.
15. *Abkovitz M. D.* Transport Risk Management: A New Paradigm / Mark D. Abkovitz // Vanderbilt University. — 2002.
16. *European Conference of Ministers of Transport (ECMT)*, Container Transport Security across Modes. — Paris : OECD, 2004.
17. *Evers P. T.* Performance perceptions, satisfaction, and intention: the intermodal shipper's perspective / P. T. Evers, C. J. Johnson // Transportation Journal. — 2000. — № 2 (40). — Winter.
18. *Damas P.* Global Security Controls on Supply Chains / P. Damas // American Shipper. — 2003. — Vol. 45, No. 8 (August), Jacksonville. — P. 20–26.
19. *Bolkestein F.* EU Customs Policy – Boosting Security and Modernising Procedures / F. Bolkestein : EU SPEECH/03/584, 2003.



ПІДПРИЄМНИЦТВО

УДК 004.77:338.486.2

ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

МЕЛЬНИЧЕНКО С., д. е. н., професор кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу КНТЕУ

ЄСІПОВА К., асистент кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу КНТЕУ

В умовах конкуренції та постійних змін зовнішнього середовища виникає потреба в потужних інструментах і методах управління, які б сприяли підвищенню ефективності діяльності підприємства. З цією метою використовується реінжиніринг бізнес-процесів. Цей метод на сьогодні є найбільш прогресивним, радикальним і універсальним. Реінжиніринг бізнес-процесів виник на стику двох різних сфер діяльності: менеджменту та інформатизації. Саме тому він вимагає інтеграції досягнень інформаційних технологій і створення інструментальних засобів підтримки, зрозумілих менеджерам підприємств і розробникам інформаційних систем.

Реінжиніринг передбачає докорінну перебудову ключових бізнес-процесів організації, повну відмову від існуючих принципів організації ключових бізнес-процесів і заміну їх на кардинально нові. Метою методу є різке зниження вартості бізнес-процесів, витрат часу на їх проведення, зменшення чисельності працівників, які беруть у них участь. У результаті змінюється організаційна структура підприємства та завдання його підрозділів [1]. Необхідність застосування реінжинірингу виникає тоді, коли реалізація існуючих бізнес-процесів спричиняє значні фінансові витрати; призводить до втрати клієнтів, виникнення внутрішніх проблем на підприємстві.

Деякі науковці виокремлюють методи, що є окремими випадками реінжинірингу, а саме [2]:

- автоматизація бізнес-процесів з метою їх прискорення. Використовуючи інформаційні технології, метод автоматизує існуючий процес з усіма його недоліками;

- реінжиніринг програмного забезпечення. Завдяки сучасним технологіям удосконалює інформаційні системи без змін самих процесів;
- зменшення розміру підприємства;
- реорганізація підприємства. Метод спрямований на організаційні структури, а не на процеси;
- покращання якості, глобальне управління якістю. Застосування методу поліпшує існуючі процеси, не замінюючи їх на нові.

На основі викладеного можна констатувати, що реінжиніринг неможливий без застосування інформаційних технологій. Як зазначав Т. Давенпорт, найбільш вірогідна причина невдалих спроб застосування цього методу полягає в неповному використанні можливостей інформаційних технологій, які повинні сприяти радикальному поліпшенню бізнес-процесів.

Отже, інформаційні технології в реінжинірингу бізнес-процесів забезпечать: скорочення витрат часу та кількості працівників на виконання функцій; глобалізацію бізнесу (взаємодію зі споживачами і партнерами у будь-якій точці світу); роботу зі споживачами в цілодобовому режимі; зростання мобільності персоналу; роботу на майбутні потреби споживача; прискорене просування нових технологій; рух до інформаційного суспільства [3].

Метою статті є розкриття особливостей реінжинірингу бізнес-процесів туристичних підприємств на основі застосування сучасних Інтернет-технологій, як одного з видів ІТ.

На думку М. Хаммера і Дж. Чампі, значимість інформаційних технологій у реінжинірингу можна продемонструвати такими твердженнями [4]:

- компанія повинна змінити своє мислення з дедуктивного на індуктивне (здатність спочатку розпізнати ефективне рішення, а потім шукати проблеми, які воно може вирішити);
- компанія повинна паралельно здійснювати автоматизацію процесів і впроваджувати різноманітні технології;
- компанія перш за все повинна вишукувати новітні технології, а не проблеми, які виникають.

Зміна підходів до розуміння інформаційних технологій дозволить туристичним підприємствам працювати по-новому і застосовувати сучасний підхід до проектування бізнес-процесів. Практика діяльності деяких туристичних підприємств свідчить, що існує розрив у виконанні бізнес-процесів, оскільки різні підрозділи (або окремі працівники) не бачать завершеності всіх процесів. Забезпечити швидке і гнучке реагування на запити суб'єктів ринку, передбачити виконання всіх інформаційних складових бізнес-процесів безпосередньо у споживачів і ліквідувати посередників можливо шляхом застосування

Інтернет-технологій як одного із інструментів реінжинірингу. За останні п'ятнадцять років майже в 40 разів зросла кількість користувачів мережі Інтернет (рис. 1).

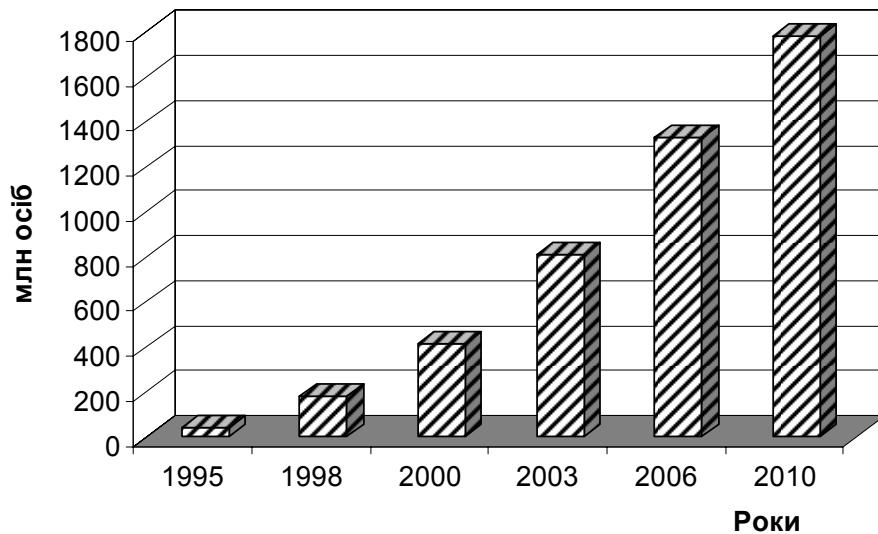


Рис. 1. Кількість користувачів глобальної мережі Інтернет в усьому світі

За даними *Internet World Stats* щоденно збільшуються потоки активних користувачів глобальної мережі (рис. 2) [5].

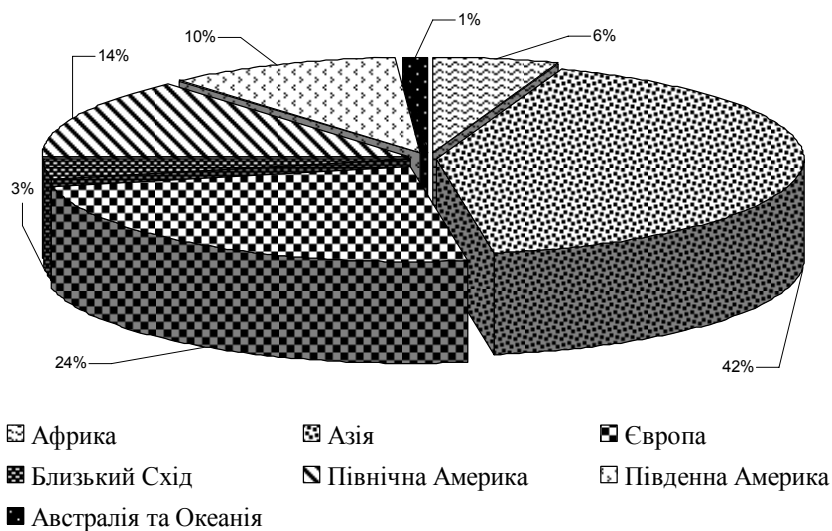


Рис. 2. Частка користувачів Інтернету серед населення різних регіонів світу

Сьогодні користувачами мережі Інтернет є абсолютно всі верстви населення, які використовують можливості мережі для отримання різноманітної інформації. Серед географічних регіонів світу найбільша частка населення, що активно користується Інтернетом, припадає на Північну Америку та відповідно найменший відсоток становить населення Африки. Такі показники безпосередньо відображають резонансний розвиток країн цих регіонів, адже Північна Америка, куди безпосередньо входять США, є економічно високорозвиненим регіоном, а переважна більшість країн Африки має статус країн третього світу (рис. 3).

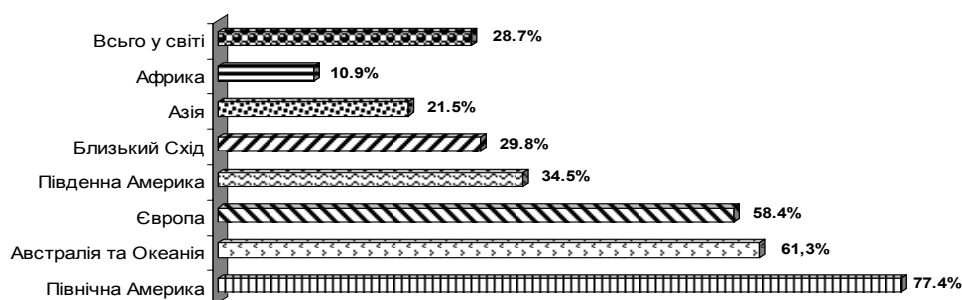


Рис. 3. Географічний розподіл населення, що активно користується Інтернетом

Серед сучасних європейських країн Україна посідає 9 місце, 15.3 % населення активно використовує можливості глобальної мережі (рис. 4). По відношенню до сусідніх держав цей показник є невисоким, адже більше половини населення Росії (59.7 %) та майже чверть населення Польщі (22.5 %) активно використовують можливості Інтернету для комерційних та особистих цілей.

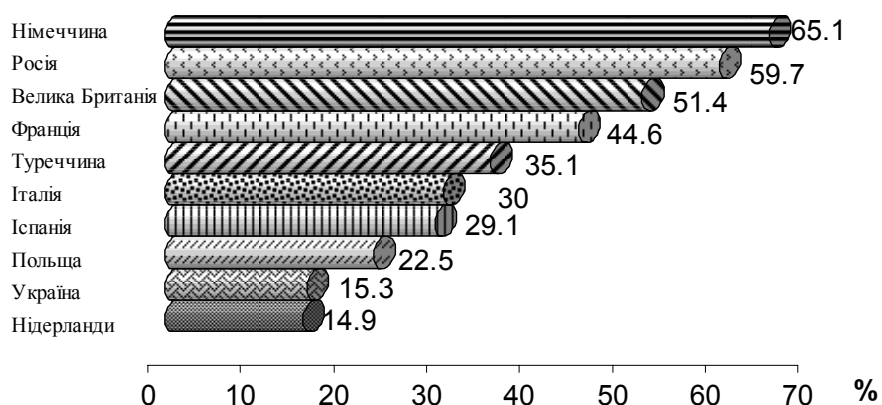


Рис. 4. ТОП-10 країн Європи за кількістю активних користувачів Інтернету (за даними Internet World Stats, станом на 10 червня 2010 р.)

Постійне зростання кількості користувачів мережі Інтернет безпосередньо впливає на розвиток туристичної сфери України і світу в цілому через зміну туристичних потоків. Одним із секторів підприємницької діяльності, де найбільш активно застосовуються Інтернет-технології, є туристична індустрія (табл. 1).

Таблиця 1

Напрями використання можливостей мережі Інтернет у діяльності туристичних підприємств

Напрями	Засоби Інтернету	Цільові групи
Моніторинг ринку туристичних послуг (дослідження потреб споживачів, дослідження конкурентів)	Пошукові системи. Форуми. Чати. Тематичні та спеціальні сайти і портали: – каталоги; – власний веб-сайт; – e-mail	Потенційні споживачі. Партнери. Конкуренти
Маркетингова діяльність: реклама, зв'язки з громадськістю, стимулювання збуту, директ-маркетинг	Власний веб-сайт. Банерна реклама. Перехресні посилання. E-mail (пряме розсилання). Контекстна реклама	Потенційні споживачі. Партнери
Бронювання, он-лайн продаж туристичних послуг	Власний веб-сайт. E-mail	Потенційні споживачі. Реальні покупці. Партнери
Отримання професійної інформації	Пошукові системи. Форуми. Чати. Тематичні та спеціальні сайти і портали: – каталоги; – конференції, розсилки	Персонал туристичного підприємства
Підтримання ділового зв'язку	Власний веб-сайт. E-mail	Партнери. Потенційні споживачі. Реальні покупці

У туристичному бізнесі до послуг Інтернету звертаються клієнти (туристи), турагенства, туроператори та постачальники послуг. Клієнт здійснює у мережі пошук інформації про туристичні фірми, країни, окремі послуги. Для отримання необхідних відомостей йому достатньо володіти навичками веб-пошуку і вміти користуватись системами бронювання. Для туристичного агентства важливим є пошук туроператорів, роздрібних і корпоративних клієнтів, оперативний зв'язок із туроператорами та постачальниками послуг, придбання туристичних послуг в Інтернеті, можливість їх бронювання, отримання підтвердження і розрахунків вартості туру, а також оперативної інформації. Туроператор в Інтернеті отримує необхідний оперативний зв'язок із постачальниками та продавцями послуг, можливість бронювання та продажу послуг і підтвердження проведення відповідних операцій.

Одним із суб'єктів туристичного ринку є постачальники послуг, які рекламують і продають свої послуги через Інтернет. Крім того, вони отримують оперативну інформацію, надійний та ефективний зв'язок, можливість використовувати системи бронювання і резервування, оперативного пошуку та оплати "гарячих" турів, квитків та інших послуг, участь в електронних міжнародних, міжрегіональних туристичних виставках та ярмарках. Із появою та розвитком Інтернету змінюються психологія споживача, функції і політика діяльності туристичних підприємств. На думку деяких спеціалістів, туристичні підприємства з часом перекваліфікуються у гідів по комп'ютерних мережах, тобто основним завданням підприємств стане допомога в пошуку необхідної інформації в Інтернеті.

Отже, Інтернет допомагає спростити взаємодію учасників туристичного ринку, але при цьому змінюється технологія їхньої взаємодії. На сучасному етапі розвитку застосування можливостей глобальної мережі у діяльності переважної більшості вітчизняних підприємств стало невід'ємною складовою їх ефективного функціонування на ринку. В Інтернеті постійно формуються нові види електронних комерційних взаємовідносин, що спричинило до появи такого терміна, як електронний бізнес.

Електронний бізнес являє собою економічну діяльність, спрямовану на здійснення основних бізнес-процесів із використанням інформаційних і телекомунікаційних технологій з метою отримання вигод. Він дозволяє використовувати більш економічні канали зв'язку з цільовими ринками, забезпечує простий і швидкий для споживача спосіб придбання товарів і послуг, високий рівень обслуговування та утримання клієнтів, сприяє скороченню витрат завдяки більшій ефективності внутрішніх операцій та комерційних процедур.

Електронний бізнес за типом суб'єктів, що взаємодіють, поділяється на категорії:

бізнес–бізнес (Business-To-Business, B2B) – концепція побудови бізнес-процесів підприємства і комплекс Інтернет-технологій та інструментів, які забезпечують підвищення прозорості підприємства і полегшують його взаємодію з бізнес-партнерами. Взаємодія між підприємствами переводиться на рівень спілкування інформаційних систем. При недостатньому рівні автоматизації застосовується форма контрольованого доступу працівників підприємства-партнера до внутрішніх інформаційних ресурсів підприємства. За цією схемою в туризмі функціонує система бронювання "туроператор – турагент". Такі системи використовуються не тільки для удосконалення бізнес-процесів, а також як потужний маркетинговий інструмент формування агентської мережі;

бізнес–споживач (Business-To-Consumers, B2C) – концепція побудови бізнес-процесів підприємства і комплекс Інтернет-технологій та інструментів, які забезпечують підвищення прозорості підприємства і полегшують його взаємодію зі споживачами (Інтернет-магазин);

споживач–споживач (Consumers-To-Consumers, C2C) – концепція обміну досвідом придбання того чи іншого товару, взаємодії з тією чи іншою фірмою;

бізнес–адміністрація (Business-To-Government, B2G) – концепція побудови бізнес-процесів підприємства і комплекс Інтернет-технологій та інструментів, які забезпечують підвищення прозорості підприємства і полегшують його взаємодію з адміністративними органами;

споживач–адміністрація (Consumers-To-Government, C2G) – концепція взаємодії споживача з адміністративними органами (соціальна, податкова сфери).

Для різних суб'єктів туристичної діяльності існують свої стратегії електронного бізнесу, які значно відрізняються у підприємств-посередників і підприємств-виробників послуг. У перших стратегія електронного бізнесу спрямована на перехід до електронного маркетингу, створення технологічної інфраструктури, на більш гнучке формування туристичного продукту та збору туристичної інформації. У підприємств-виробників туристичних послуг стратегія пов'язана з реорганізацією інфраструктури та модернізацією технологічних процесів, створенням і просування веб-сайта тощо.

За визначенням ЮНІДО (Центр міжнародного промислового співробітництва), електронний бізнес має чотири основні етапи використання: маркетинг, виробництво, продаж і платежі, а ступінь використання інформаційних і комунікаційних технологій та систем слугує мірою, за якою бізнес (комерція, торгівля) може вважатися електронним [6].

Електронний маркетинг передбачає виконання функцій, які описуються алгоритмами і реалізуються апаратними та програмними засобами систем, локальних, регіональних і глобальних мереж. До таких функцій належать: опитування і анкетування споживачів; стратегія розробки і виробництва туристичного продукту; реклама продукції і послуг; визначення і регулювання цін; дослідження ринку та ін.

Основою електронного маркетингу є електронні публікації, а саме маркетингові матеріали (від традиційної реклами до віртуальної), які розміщуються на серверах в Інтернеті [7]. Електронний маркетинг характеризується глобальністю і високою оперативністю порівняно з іншими засобами маркетингу, можливістю надання нових послуг на основі використання сучасних Інтернет-технологій.

Виокремлюють два підходи до електронного маркетингу [7]:

додатковий засіб – цей підхід застосовують компанії, що використовують можливості Інтернету як доповнення до традиційного маркетингу, що надає клієнтам додаткові переваги і слугує основою формування взаємовідносин з ними. Основними способами просування туристичного продукту є створення онлайн-каталогу підприємства, формування іміджу компанії, використання мережі як рента-

бельного засобу збільшення популярності основної продукції шляхом надання інформації про неї, зниження витрат за допомогою автоматизації обслуговування клієнтів;

віртуальний бізнес – цей підхід характерний для компаній, що використовують Інтернет як основу для створення повноцінного "віртуального" бізнесу (незалежного, прибуткового підприємства, яке існує тільки у мережі). Підприємство може представити ширший асортимент товарів, отримує можливість надавати додаткову інформацію в такій формі, в якій її не можуть скопіювати конкуренти, використовувати Інтернет для надання клієнтам економічних вигод, які конкуренти надати не можуть.

Електронна комерція – це новий спосіб ведення бізнесу, який вже сформував свої ринки, змінив поведінку багатьох покупців і вплинув на діяльність компаній усіх видів [8]. Відповідно до визначення "Garther Group", електронною комерцією є безперервна оптимізація продуктів і послуг організації, а також виробничих зв'язків через застосування цифрових технологій і використання Інтернету як первинного засобу комунікацій. Це будь-яка діяльність, що використовує можливості глобальних інформаційних мереж для ведення комерційної діяльності [9; 10]. Будь-яка транзакція, що здійснюється за допомогою пов'язаних між собою комп'ютерів, після завершення якої відбувається передача права власності чи права користування матеріальним товаром або послугою [11].

Під електронною комерцією розуміють покупку і продаж товарів, послуг, інформації за допомогою комп'ютерних мереж, переважно Інтернету [7]. Основна її мета – підвищення ефективності взаємодії між продавцем і покупцем внаслідок спрощення і прискорення здійснення торговельної угоди.

Електронна комерція у туристичній галузі має цілу низку переваг:

- можливість розроблення нових видів стратегій просування туристичного продукту;
- зниження витрат;
- забезпечення своєчасного надходження інформації та оперативного зворотного зв'язку з клієнтами і партнерами;
- скорочення часу переказу коштів;
- підвищення рівня обслуговування клієнтів і взаємовідносин з ними; орієнтація туристичного продукту на споживача;
- зручність ведення бізнесу; швидке реагуванні на мінливі ринкові умови;
- налагодження партнерських відносин і створення бази клієнтів.

Таким чином, електронна комерція стає одним із важливих інструментів збереження конкурентоспроможності туристичних підприємств.

Використання Інтернет-технологій може скоротити витрати на 5–10 %, що збільшує прибуток на 5–100 % [8]. За оцінками аналітиків, ринок електронної комерції через Інтернет у 2010 р. досягне обсягу в 1 трлн доларів США [12]. Разом із тим, недостатньо високий рівень безпеки даних у мережі є однією з основних перешкод інтенсивного розвитку електронної комерції. Така ситуація зумовлює розробку новітніх технологій аудиту, конфіденційності при максимальній відкритості мережі. Вхідження туризму, банківської справи, торгівлі та страхових послуг у сферу електронного бізнесу дозволяє практично повністю усунути посередників у операціях, що зменшує витрати і підвищує конкурентоспроможність на ринку через можливість зниження цін, а також забезпечує глобальну присутність на ринку [12].

Електронна комерція має великі функціональні можливості для різних секторів туристичного бізнесу. Із її розвитком набуває актуальності проблема виживання традиційних туристичних фірм, оскільки спостерігається тенденція збільшення кількості клієнтів (як правило індивідуальних туристів), які самостійно формують пакет туристичних послуг через Інтернет.

Існують переваги придбання турпослуг через туристичні фірми: крупні туроператори мають групові знижки і використовують чартерні рейси, які знижують загальну вартість туру; знижки в закладах розміщення, з якими укладено контракти; забезпечення отримання візи. Наявність переваг як електронної комерції, так і традиційних форм продажів свідчить про можливість їх одночасного існування на туристичному ринку.

Із появою електронної комерції та її широким застосуванням у практичній діяльності виникли нові моделі та форми присутності в Інтернеті. До *моделей* електронної комерції належать:

електронний магазин, тобто система, яка забезпечує взаємодію з покупцями. Це комплекс комп'ютерів, програм і баз даних, які здійснюють в інформаційній мережі рекламу і продаж товарів або послуг. За допомогою програм здійснюється пошук необхідних товарів або послуг, ознайомлення з їхніми характеристиками, оформлення замовлень і оплата. В електронних магазинах для ознайомлення з товарами або послугами використовуються інформаційні вітрини. Через тур-магазин клієнт може вибрати та придбати тури, "гарячі" путівки, авіаквитки, квитки на залізничний транспорт тощо;

електронний каталог надає детальну інформацію про товари або послуги (можливо з поточними цінами) різних виробників;

електронний аукціон – аналог класичного аукціону із використанням Інтернет-технологій;

електронний універмаг – аналог звичайного універмагу, де різні фірми виставляють свій товар, а головним є товарний бренд (наприклад, продаж товарів для відпочинку, різних турів тощо);

віртуальні ком'юніті (товариства) – об'єднують продавців і покупців на основі загального професійного інтересу. Існують портали зі створення і розвитку Інтернет-товариств. Різновидом віртуального товариства є професійні форуми, які об'єднують учасників, що мають відношення до певної роботи або володіють певними професійними навичками [13]. На таких форумах розміщують новини спеціалізованого характеру, результати досліджень, повідомлення про майбутні події, які можуть зацікавити учасників. Характерною особливістю форумів є можливість об'єднання спеціалістів з усього світу, що мають можливість обмінюватись інформацією в онлайн-режимі, надавати консультації і поради, пропонувати нововведення тощо (рис. 5).

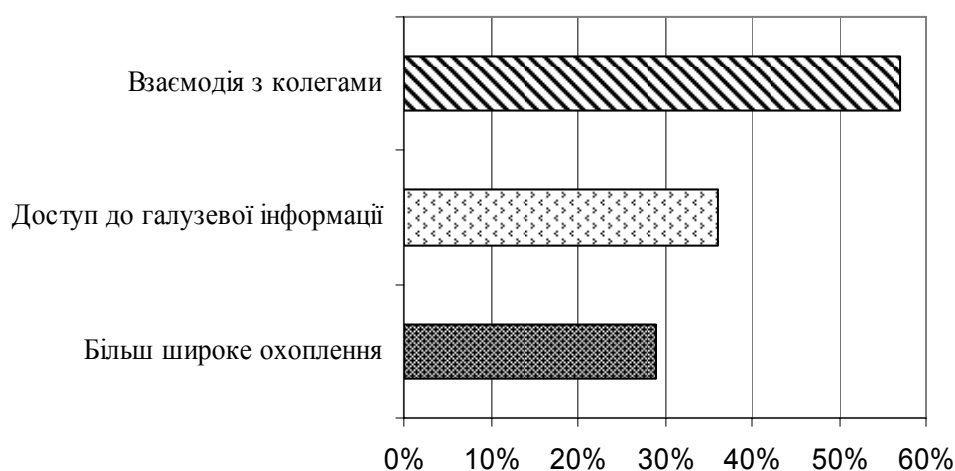


Рис. 5. Переваги учасників професійних форумів

Будь-яке підприємство, зокрема туристичне, може мати такі форми присутності в мережі Інтернет: електронна візитна картка – декілька сторінок з інформацією про компанію та видами її діяльності; електронний каталог; електронний магазин; торговельні Інтернет-системи, які об'єднують в одне ціле Інтернет і традиційні магазини, із загальною системою логістики, управління запасами тощо.

Використання сучасних можливостей інформаційних технологій є важливою складовою ефективного здійснення таких бізнес-процесів як: проведення маркетингових досліджень, реклама власного продукту та його продаж через систему електронної торгівлі, оперативне консультування клієнтів, розміщення інформації про туристичні ресурси в мережі Інтернет; тобто вони можуть бути дієвим інструментом розвитку маркетингу підприємств туристичного бізнесу.

Наступним напрямом використання можливостей мережі Інтернет у діяльності туристичних підприємств є бронювання, он-лайн продаж туристичних послуг (рис. 6).

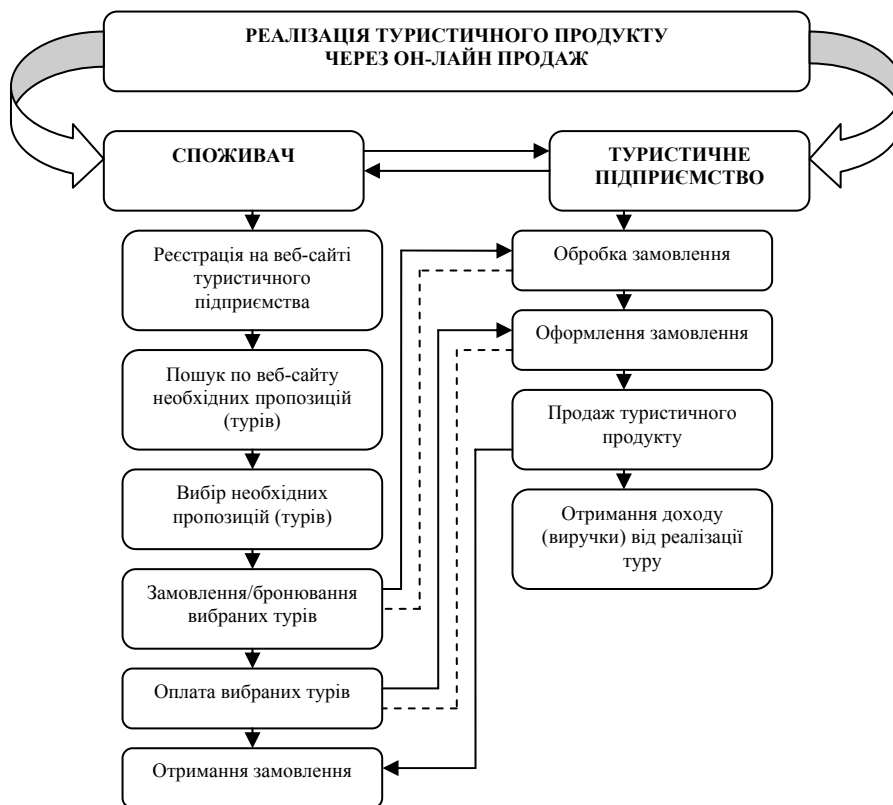


Рис. 6. Процес он-лайн продажу туристичного продукту

Впровадження он-лайн системи надає переваги кожному учаснику процесу. Клієнт отримує матеріальне підтвердження бронювання; швидке оформлення путівки; можливість одержати повну інформацію про своє замовлення в будь-який момент телефоном або через Інтернет; можливість отримувати повідомлення про зміну стану свого замовлення електронною поштою або SMS.

Туроператор також отримує певні переваги.

По-перше, скорочення витрат:

- вивільнення менеджера від функцій щодо введення заявок агентів у систему;
- запити на всі тури, групові або індивідуальні, надходять через систему, що дозволяє отримати реальну картину їх продажів;
- повна автоматизація графікових турів;
- максимальна автоматизація індивідуальних турів;
- вивільнення менеджерів від необхідності повідомлення клієнтів про стан їхніх замовлень (телефонувати клієнтові або відповідати на його дзвінки);
- вивільнення менеджерів від виконання великого обсягу рутинної роботи (формування списків, перевірка оплат, запитів до іноземного партнера тощо).

По-друге, збільшення продажів: вивільнення менеджерів для роботи з індивідуальними турами; зменшення часу на обробку інформації між підрозділами, отже, прискорення проходження замовлення.

По-третє, аналітика: отримання актуальної інформації з продажів на будь-який момент часу; прозорість продажів, можливість простежити будь-яке замовлення в системі (як оброблене, так і відхилене).

По-четверте, поліпшення якості обслуговування клієнтів: більш швидка обробка замовлень клієнтів; наявність додаткових сервісів для клієнтів (різного роду повідомлення, доступ до інформації про свої замовлення в будь-який момент часу).

Основні бізнес-процеси на туристичних підприємствах стосуються аналізу ринку і потреб споживачів. Для реалізації цього процесу, перш за все, визначаються напрями, що підлягають аналізу (рис. 7). Як правило, найпоширенішими напрямками досліджень є споживачі, конкуренти та стан і перспективи ринку, на якому функціонує підприємство. Дослідження кожного напрямку вимагає повної концентрації на завданнях, які слід вирішити. Доцільно створювати робочі групи, які відповідатимуть за кожний із напрямів досліджень. Сформовані аналітичні групи згідно з поставленою метою дослідження визначають пріоритетні параметри дослідження.

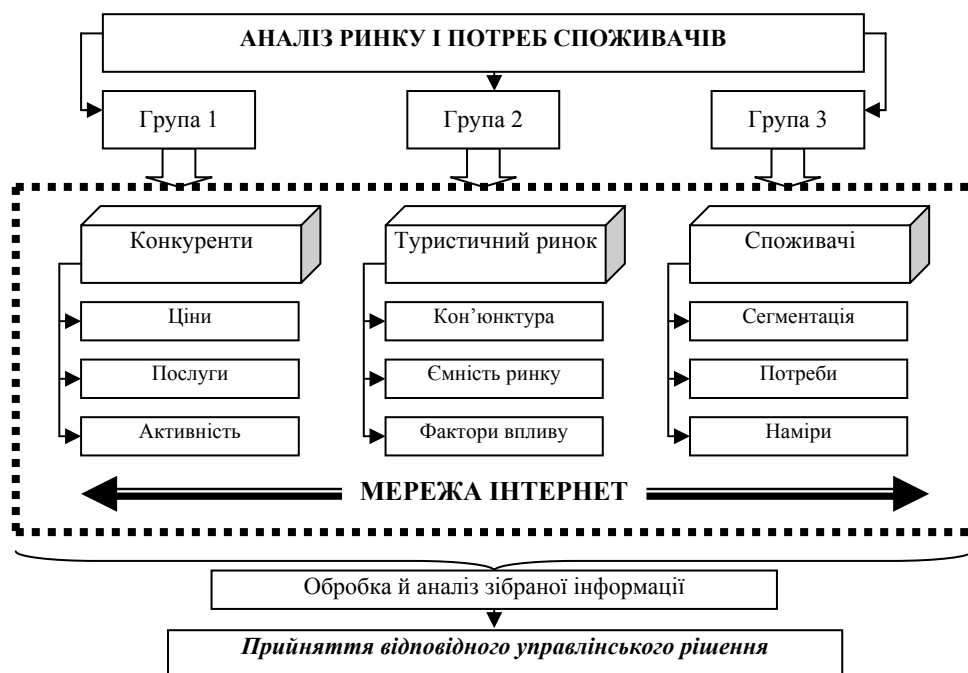


Рис. 7. Реалізація бізнес-процесу "Аналіз ринку і потреб споживачів" у мережі Інтернет

Реалізація цього бізнес-процесу із застосуванням Інтернет-технологій, дозволяє ефективно і в найкоротші строки зібрати необхідну інформацію, звертаючись до електронних джерел даних (пошукові системи, інформаційні портали, офіційні веб-сайти). Зібрану інформацію легко аналізувати, адже необхідні дані можна отримувати у реальному режимі (он-лайн) та відповідно у цифровому форматі.

Традиційні способи отримання первинних даних методами анкетування, фокус-груп, панельних досліджень вимагають значних витрат часу, адже збір даних може тривати від одного тижня до кількох місяців, а переведення зібраної інформації у цифровий формат та її аналіз також вимагає значних часових витрат. Отже переваги застосування Інтернет-технологій для аналітичних бізнес-процесів полягають у швидкому зборі необхідної інформації, легкості її аналізу та незначних витратах на проведення дослідження.

Таким чином, реінжиніринг забезпечує саморегулювання бізнес-процесів, які відбуваються в діловому середовищі, що постійно змінюється, і пристосування до різних умов функціонування туристичних підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Пряникова Ю.* Не знаєш сам – посмотри на лидера / Ю. Пряникова // Комп&ньон. — 2006. — № 4. — С. 42–44.
2. *Кон'юнктура* туристичного ринку [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ua.textreferat.com/referat-956-4.html>.
3. *Средства* новых информационных технологий [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://tmn.fio.ru>.
4. *Войтюшенко Н. М.* Информатика і комп'ютерна техніка / Н. М. Войтюшенко, А. І. Останець. — К. : Центр навч. л-ри, 2006. — 568 с.
5. *Internet World Stats.* — Wau of access : <http://www.internetworldstats.com>.
6. *Запесоцкий А. С.* Стратегический маркетинг в туризме: Теория и практика / А. С. Запесоцкий. — СПб. : СПбГУП, 2003. — 352 с.
7. *Бримсон Д. А.* Стратегия реинжиниринга для совершенствования работы организации [Электронный ресурс] / А. Джеймс Бримсон. — Режим доступа : http://www.cfin.ru/itm/bpr/reengineering_strategy.shtml.
8. *Ведмідь Н. І.* Інформаційні туристичні ресурси в Інтернеті / Н. І. Ведмідь, С. В. Мельниченко // Вісн. Львів. комерц. акад. — Л. : ЛКА, 2006. — Вип. 20. — С. 533–542. — (Серія економічна).
9. *Информационные технологии в бизнесе : энциклопедия* / под ред. М. Желены. — СПб. : ПИТЕР ; М. ; Харьков ; Минск, 2002. — 1120 с.
10. *Електронний бізнес* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ibm.com.e-business>.
11. *Аримов С.* Система бронирования для отелей / С. Аримов // ТУТ турист. технологии. — 2007. — Март. — С. 62–65.
12. *Безквиткова* подорож [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://flyuia.com/ukr/news/lastnews-62>.
13. *Информационный рынок* России стремительно развивается [Электронный ресурс]. — Режим доступа : www.media.utmn.ru/library_view_book.php?chapter_num=3&bid=10552KB.

удк 658.1

МЕТОДОЛОГІЯ ВИБОРУ ВИДУ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ

БЛАКИТА Г., к. е. н., доцент, перший заступник директора
з науково-педагогічної роботи Вінницького
торговельно-економічного інституту КНТЕУ

Розробка і прийняття стратегічних фінансових рішень – сутність стратегічного управління розвитком фінансової діяльності торговельних підприємств, його найбільш відповідальний процес. Цей процес є найскладнішим у системі стратегічного фінансового управління підприємствами; він потребує високого рівня кваліфікації фінансових менеджерів і має спиратись на відповідний науковий базис. Найважливішим стратегічним рішенням торговельного підприємства є вибір виду його фінансової стратегії. Обґрунтування та прийняття такого рішення дозволяє концентруватися на головних напрямках фінансової діяльності у стратегічному періоді і створює базис для прийняття всієї подальшої системи стратегічних фінансових рішень.

У свою чергу, з метою визначення ступеня узагальнення цього стратегічного рішення, кожен із видів фінансової стратегії торговельних підприємств повинен мати відповідну внутрішньовидову сегментацію за окремими напрямами фінансової діяльності. Обґрунтування внутрішньовидової сегментації напрямів фінансової стратегії торговельних підприємств є актуальним завданням. Із теоретичних позицій таке сегментування дозволяє більш чітко уявляти глибинний зміст поняття фінансової стратегії підприємства, обумовлювати у взаємозв'язку окремих елементів логіку шляхів реалізації різних видів цієї стратегії, поглиблювати загальну теорію стратегічного управління фінансовою діяльністю окремих суб'єктів господарювання. У прикладному аспекті внутрішньовидова сегментація напрямів фінансової стратегії створює відповідний базис для формування стратегічних сфер фінансової діяльності і спеціальних програм стратегічного розвитку конкретних торговельних підприємств, дозволяє формувати за цими сферами діяльності необхідну організаційну структуру управління та спеціалізувати склад фінансових менеджерів, розробляти конкретні пропозиції щодо зростання ефективності фінансової діяльності певного підприємства за відповідними фінансовим ланцюгом створення цінності.

© Блакита Г., 2010

Процес внутрішньовидового сегментування напрямів фінансових стратегій торговельних підприємств має передбачати певну логічну послідовність дій щодо його здійснення. В сучасній літературі з питань стратегічного і фінансового менеджменту розглядається щонайменше три підходи до проведення такого сегментування, які можна визначати як цільовий, ресурсний та об'єктний. Найбільш комплексно визначену систему методологічних принципів сегментування дозволяє реалізувати об'єктний підхід, він забезпечує необхідну широту та глибину внутрішньовидових сегментів фінансової стратегії торговельних підприємств. Цільовий і ресурсний підходи можуть використовуватись у цьому процесі лише як допоміжні.

Оснoву сегментування напрямів фінансової стратегії торговельних підприємств становить визначення системи сегментів I рівня. За кожним сегментом I рівня визначена відповідна система сегментів II та III рівнів. Система внутрішньовидової сегментації напрямів фінансової стратегії торговельних підприємств, розроблена автором статті, наведена в табл. 1.

Таблиця 1

Узагальнена система внутрішньовидової сегментації напрямів фінансової стратегії торговельних підприємств

Сегменти фінансової стратегії		
I рівень	II рівень	III рівень
Стратегія формування фінансових ресурсів підприємства	Зростання загального обсягу фінансових ресурсів підприємства. Співвідношення (або структура) внутрішніх та зовнішніх джерел формування цих ресурсів. Вартість залучення фінансових ресурсів підприємства із зовнішніх джерел	Співвідношення довгострокових і короткострокових позикових фінансових ресурсів. Амортизаційна політика підприємства. Політика емісії акцій (політика залучення власних фінансових ресурсів із зовнішніх джерел)
Стратегія розподілу фінансових ресурсів підприємства	Стратегія забезпечення фінансовими ресурсами операційної діяльності підприємства. Стратегія забезпечення фінансовими ресурсами інвестиційної діяльності підприємства. Стратегія забезпечення фінансовими ресурсами інших потреб підприємства	Політика розподілу прибутку (дивідендна політика). Політика фінансування розвитку необоротних операційних активів. Політика фінансування розвитку оборотних активів. Політика фінансування реальних інвестицій. Політика формування портфелю довгострокових фінансових інвестицій. Політика формування фінансових резервів підприємства
Стратегія забезпечення фінансової стабільності розвитку підприємства	Стратегія забезпечення платоспроможності підприємства. Стратегія забезпечення фінансової стійкості підприємства за структурою капіталу. Стратегія збалансування грошових потоків підприємства	Політика формування портфелю короткострокових фінансових інвестицій. Збалансування грошових потоків із операційною діяльністю. Збалансування грошових потоків із інвестиційною діяльністю

Сегменти фінансової стратегії		
I рівень	II рівень	III рівень
Стратегія забезпечення інноваційного розвитку фінансової діяльності підприємства	Стратегія вдосконалення організаційної структури фінансового управління підприємством. Стратегія впровадження нових технологій фінансових процесів і операцій підприємства. Стратегія вдосконалення персоналу фінансових менеджерів підприємства. Стратегія вдосконалення інформаційного забезпечення управління фінансовою діяльністю підприємства	Політика формування окремих центрів фінансової відповідальності. Політика фінансового аутсорсингу. Політика спеціалізації та підвищення кваліфікації фінансових менеджерів. Політика вдосконалення корпоративної культури фінансових менеджерів. Політика формування баз даних за окремими напрямками фінансового управління підприємством
Стратегія забезпечення нейтралізації фінансових ризиків підприємства	Стратегія забезпечення нейтралізації внутрішніх фінансових ризиків підприємства. Стратегія забезпечення нейтралізації зовнішніх фінансових ризиків підприємства	Політика зовнішнього страхування внутрішніх фінансових ризиків. Політика забезпечення нейтралізації ціннового ризику. Політика забезпечення нейтралізації валютного ризику
Стратегія забезпечення комплексного зростання ефективності фінансової діяльності підприємства	Стратегія зростання прибутку (рентабельності) підприємства. Стратегія зростання ринкової цінності підприємства	Політика формування прибутку з основної операційної діяльності. Політика внутрішнього фінансового потенціалу. Політика формування ринкової цінності підприємства за рахунок зовнішніх факторів розвитку

Отже, за рівнем узагальнення стратегічні фінансові рішення пропонується поділяти на такі, що пов'язані із розвитком сегментів фінансової стратегії першого, другого та третього рівня. Крім того, в розрізі сегментів фінансової стратегії I рівня має формуватись система основних фінансових цілей, а за відповідними сегментами II рівня (на великих підприємствах – навіть III рівня) – система допоміжних фінансових цілей.

Потрібно зауважити, що обґрунтування вибору відповідного виду фінансової стратегії та формування системи стратегічних фінансових цілей має базуватись на дослідженні умов та оцінці можливостей фінансового розвитку торговельного підприємства у стратегічній перспективі.

У стратегічному менеджменті розглядається низка методологічних підходів до вибору виду стратегії підприємства. Відповідні пропозиції містяться в роботах Р. Акмаєвої [1, с. 66–68], І. Ансоффа [2, с. 166–178], В. Барінова і В. Харченко [3, с. 27–34], І. Бланка [4, с. 148–151], В. Весніна [5, с. 315–321], Г. Клейнера [6, с. 412–433], М. Корецького, А. Дегтяра і О. Дачія [7, с. 65–68], Л. Лукічової [8, с. 143–155], А. Томпсона і А. Стрікланда [9, с. 258–288], Дж. Хангера і Т. Уїлен [10, с. 178–200] та ін. Отже, доцільно розглянути основні методологічні підходи до вибору видів стратегії підприємства.

Одним із таких підходів є використання економіко-математичних моделей взаємозв'язку кількісних значень параметрів ключових ком-

петенцій, що були визначені у процесі стратегічного діагностування підприємства. Цей підхід до вибору виду стратегії характеризується терміном "відштовхування від можливостей", тобто в основу покладено лише можливості розвитку діяльності підприємства у стратегічному періоді. Отже, економіко-математичне моделювання не може слугувати основою методологічного підходу до вибору виду фінансової стратегії, оскільки воно не дозволяє забезпечити зв'язок із корпоративною та інвестиційною стратегіями, а також деякими іншими чинниками. Саме тому в системі підходів до вибору виду фінансової стратегії йому може належати лише допоміжне місце.

Досить часто для вибору виду стратегії будь-якого рівня науковці пропонують використовувати методологічний підхід "кривої досвіду". Вона характеризує отриману емпірично (за результатами діагностування в попередньому періоді) чи прогнозовану (на стратегічний період) залежність головного параметра розвитку підприємства (рівня рентабельності, суми прибутку, собівартості одиниці продукції тощо) від різних факторів, що впливає на нього. Практично ця методологія є більш вузьким аналогом попереднього підходу (базою його розрахунків виступають показники минулого розвитку). В умовах нестабільного середовища "крива досвіду" не може бути використана для вибору виду фінансової стратегії торговельних підприємств.

Одним із методологічних підходів до вибору виду стратегії деякі науковці пропонують обирати "криву життєвого циклу підприємства". Кардинальні зміни господарської діяльності підприємства мають відбуватись у період зміни окремих стадій циклу (переходу до наступного відрізка кривої) – в цьому випадку вид стратегії має обиратись з урахуванням таких змін. Якщо ж стадія життєвого циклу підприємства не змінюється, стратегія має базуватись на традиційній динаміці господарської діяльності. Такий підхід не використовує результати діагностування стратегічних можливостей підприємства, зокрема визначені стратегічні ключові компетенції. Крім того, крива життєвого циклу з операційної діяльності підприємства не завжди співпадає із динамікою параметрів його фінансової діяльності (зокрема за показниками його фінансової структури, фінансових компетенцій), що може призвести до неспівпадання стратегій цих видів діяльності. Тому і цей методологічний підхід не може бути використаний при виборі виду фінансової стратегії торговельних підприємств.

Останнім часом все більше науковців як основу методології вибору видів стратегії підприємства пропонують використати "матричний метод" [1, с. 66; 4, с. 149–151; 5, с. 315; 7, с. 65–66; 9, с. 65-66; 11, с. 47; 12, с. 190]. Перевагою цього методу є можливість враховувати у процесі вибору видів стратегії вплив не однієї, а декількох (щонайменше двох) груп факторів. Крім того, для вибору конкретних видів стратегії можуть обиратись саме такі групи факторів, які найбільше з

ними пов'язані, тобто забезпечуватиметься індивідуальний підхід до побудови матриці за факторними параметрами при виборі виду будь-якої стратегії підприємства. Як зазначає Є. Смирнов, "матричний метод реалізує вибір найкращого рішення з набору альтернатив" [12, с. 189]. Отже, "матричному методу" в системі сучасної методології забезпечення вибору виду будь-якої (в тому числі й фінансової) стратегії підприємства належить пріоритетна роль.

Застосування матричного підходу до вибору виду фінансової стратегії торговельного підприємства потребує визначення послідовності окремих етапів формування відповідних матриць. У сучасній науковій літературі процесу побудови таких матриць стратегічного вибору приділяється недостатньо уваги. Основна увага науковців зосереджена лише на одному з етапів цього процесу – на визначенні та виборі факторів, що мають бути покладені в основу формування параметрів матриці, які моделюють вибір виду стратегії із передбачених альтернатив. Безумовно, цей етап є центральним і найбільш важливим у процесі формування відповідних матриць, але далеко не єдиним.

Перш ніж розглядати систему факторів, що мають бути покладені в основу формування матриць, слід чітко визначити для вибору яких видів стратегій підприємства призначатиметься система матриць. Адже для вибору виду стратегії підприємства потрібні конкретні фактори, які мають бути покладені в основу формування матриць. Інакше кажучи, за єдиним параметральним складом матриці не може здійснюватись вибір всіх без винятку видів стратегій підприємства. Це стосується і видів фінансових стратегій торговельного підприємства, які досліджувались раніше [13]. Послідовність процесу побудови матриць вибору видів фінансової стратегії торговельних підприємств у розрізі окремих його етапів наведена на *рис. 1*.

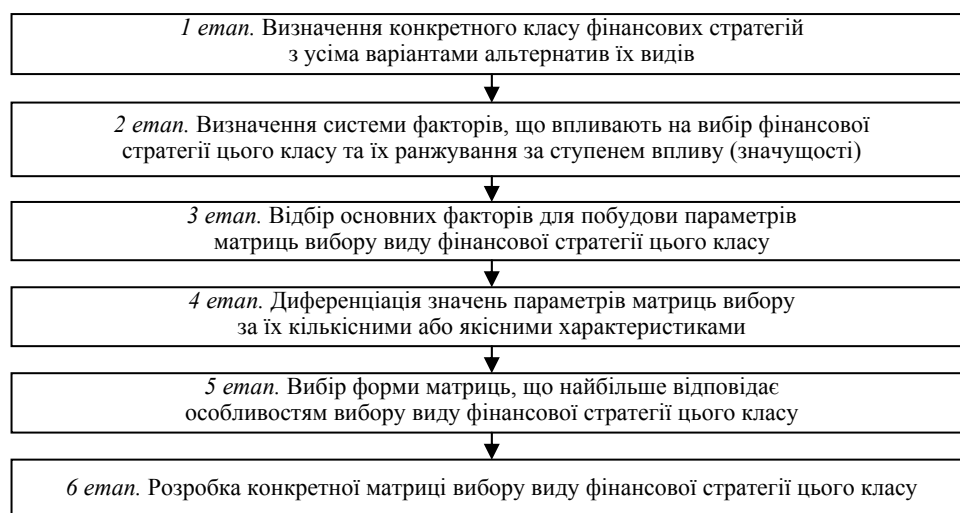


Рис. 1. Схема побудови процесу формування матриць вибору виду фінансової стратегії торговельних підприємств

Доцільно розглянути детально методичні підходи до формування таких матриць за етапами.

На *першому етапі* можна скористатись систематизацією видів фінансової стратегії торговельних підприємств [13]. Однак не всі види стратегій потребують матричного вибору. Фінансові стратегії, побудовані за класифікаційною ознакою "вид торговельної діяльності підприємства" (фінансові стратегії роздрібного та оптового торговельного підприємства) – це види стратегій, які обираються лише за одним фактором (параметром) на безальтернативній основі залежно від підгалузевої спрямованості торговельної діяльності, що визначається за Класифікатором видів економічної діяльності. Аналогічною є ситуація з класом фінансових стратегій, що побудовані за класифікаційною ознакою "розмір торговельного підприємства". Вибір стратегії цього класу теж здійснюється на безальтернативній основі на базі диференційованих характеристик параметрів, що визначено сучасною редакцією Закону України "Про державну підтримку малого підприємства" [14]. Нарешті, до фінансових стратегій, види яких не потребують альтернативного вибору, слід віднести такі, що диференційовані за класифікаційною ознакою "ієрархічний рівень управління торговельним підприємством".

Таким чином, матричний підхід до вибору видів фінансової стратегії може бути використаний до стратегій, що побудовані за такими класифікаційними ознаками:

- вид базової корпоративної стратегії торговельного підприємства;
- характер фінансової поведінки торговельного підприємства у стратегічній перспективі;
- вектор динаміки фінансової діяльності торговельного підприємства у стратегічному періоді.

Щодо кожного з цих класів фінансових стратегій торговельних підприємств матричний підхід може забезпечити альтернативність вибору найкращих їх видів за відповідними факторами (параметрами).

На *другому етапі* визначається система факторів, що впливають на вибір фінансової стратегії цього класу, та відбувається їх ранжування за ступенем впливу

На *третьому етапі* за кожним класом стратегій мають бути відібрані основні фактори за критерієм рівня їх впливу, діагностовані на попередньому етапі. Таким чином, використання матричного підходу до вибору видів фінансової стратегії торговельних підприємств і побудова відповідних матриць стратегічного вибору за всіма класами стратегій має базуватись на комбінації таких основних факторів:

- 1) вид базової корпоративної стратегії чи відповідно базової стратегії бізнес-одиниць;

- 2) вектор динаміки господарської діяльності підприємства у стратегічному періоді;
- 3) прогнозований темп динаміки основної діяльності підприємства у стратегічному періоді;
- 4) характер ключових компетенцій підприємства у сфері фінансової діяльності;
- 5) результати діагностування факторів зовнішнього фінансового середовища;
- 6) результати діагностування факторів внутрішнього фінансового середовища;
- 7) стадія життєвого циклу підприємства.

На *четвертому етапі* (диференціація значень параметрів матриць вибору за їх кількісними або якісними характеристиками) перш за все слід визначити глибину диференціації за кожним із обраних факторів, яка може коливатися у значному діапазоні. Деякі дослідники за кожним фактором матриць встановлюють лише два варіанти їх характеристик [1, с. 68; 2, с. 169; 9, с. 166; 15, с. 66]. В. Веснін рекомендує за кожним фактором побудови матриць вибору видів стратегії встановлювати до п'яти характеристик [5, с. 319]. Більшість науковців при формуванні матриць цього виду використовують за кожним із факторів три варіанти кількісних або якісних значень [3, с. 31; 4, с. 149, 151; 11, с. 50; 16, с. 164 та ін.]. Основою вибору глибини диференціації фактору за його характеристиками має виступати кількість видів стратегій відповідного класу, що пропонуються до вибору. Оскільки кількість видів фінансової стратегії торговельних підприємств за кожним із обраних класів не перевищує трьох [13], доцільно за окремим фактором їх вибору встановлювати не більше трьох характеристик (*табл. 2*).

Таблиця 2

Система диференціації окремих факторів для побудови матриць вибору видів фінансової стратегії торговельних підприємств

Основні фактори	Диференціація факторів за відповідними характеристиками		
	перша	друга	третя
Вид базової корпоративної стратегії підприємства або його бізнес-одиниць	Стратегія швидкого зростання	Стратегія помірною зростання чи стабілізації	Стратегія "згорання діяльності"
Вектор динаміки господарської діяльності підприємства у стратегічному періоді	Зростання основної діяльності	Стабілізація основної діяльності	Скорочення основної діяльності
Прогнозований темп динаміки основної діяльності підприємства у стратегічному періоді	Більше ніж 5 % на рік	Від +5 до -5 % на рік	Більше ніж -5 % на рік

Закінчення таблиці 2

Основні фактори	Диференціація факторів за відповідними характеристиками		
	перша	друга	третя
Характеристика основних ключових компетенцій підприємства у сфері фінансової діяльності	Найважливіші компетенції переважно у сфері зовнішнього середовища підприємства	Найважливіші компетенції у сфері як зовнішнього, так і внутрішнього середовища підприємства	Найважливіші компетенції переважно у сфері внутрішнього середовища підприємства
Результати діагностування факторів зовнішнього фінансового середовища підприємства	Наявність можливостей підтримки розвитку	Відсутність можливостей підтримки розвитку	Загрози розвитку
Результати діагностування факторів внутрішнього фінансового середовища підприємства	Сильна внутрішня позиція	Нейтральна внутрішня позиція	Слабка внутрішня позиція
Стадія життєвого циклу підприємства	Стадії від народження до юності підприємства	Стадія зрілості підприємства	Стадія старіння підприємства

На *н'ятому етапі* у процесі вибору форми матриць, що найбільше відповідає особливостям вибору фінансової стратегії цього класу, необхідно приділити увагу двом основним характеристикам матриць – їх формі та кількості факторів (параметрів), що в них розглядаються. У сучасній науковій літературі з проблем стратегічного менеджменту для вибору видів стратегій пропонуються різні форми матриць. Для двофакторних матриць, які використовуються найчастіше, найпростішою для сприйняття є таблична матриця. Саме в такій формі пропонується розробляти матриці вибору фінансової стратегії торговельних підприємств.

На *шостому етапі*, коли розробляється конкретна матриця вибору виду фінансової стратегії цього класу, основним завданням є вибір факторів, які мають самостійний вплив. Крім того, за кожним класом фінансових стратегій слід визначити за ступенем інтенсивності впливу основну та допоміжну матриці.

Для першого класу обраних видів фінансових стратегій торговельних підприємств основною запропоновано обрати матрицю стратегічного вибору "вид базової стратегії" / "вектор динаміки господарської діяльності підприємства у стратегічному періоді". Відповідно, допоміжною матрицею стратегічного вибору цього класу фінансових стратегій торговельних підприємств може бути "стадія життєвого циклу підприємства" / "характер ключових компетенцій підприємства у сфері фінансової діяльності" (рис. 2).

Для другого класу основною автор статті пропонує обрати матрицю "вектор динаміки господарської діяльності підприємства у стратегічному періоді" / "прогнозований темп динаміки основної діяльності підприємства у стратегічному періоді", а допоміжною – матрицю "характер ключових компетенцій підприємства у сфері фінансової діяльності" / "стадія життєвого циклу підприємства" (рис. 3).

		Вид базової корпоративної стратегії		
		Стратегія швидкого зростання	Стратегія помірному зростання чи стабілізації	Стратегія "згорання" діяльності
Вектор динаміки господарської діяльності	Зростання основної діяльності	Фінансова стратегія, що спрямована на забезпечення розвитку підприємства	Фінансова стратегія, що спрямована на забезпечення розвитку підприємства	–
	Стабілізація основної діяльності	Фінансова стратегія, що спрямована на забезпечення розвитку підприємства	Фінансова стратегія, що спрямована на забезпечення стабілізації діяльності	Фінансова стратегія, що спрямована на забезпечення стабілізації діяльності
	Скорочення основної діяльності	–	Фінансова стратегія, що спрямована на забезпечення стабілізації діяльності	Фінансова стратегія, що спрямована на скорочення діяльності

А. Основна матриця вибору виду фінансової стратегії першого класу

		Стадія життєвого циклу підприємства		
		Стадії від народження до юності	Стадія зрілості	Стадія старіння
Характер основних ключових компетенцій підприємства у фінансовій діяльності	Найважливіші компетенції у сфері зовнішнього середовища	Фінансова стратегія, що спрямована на забезпечення розвитку підприємства	Фінансова стратегія, що спрямована на забезпечення розвитку підприємства	Фінансова стратегія, що спрямована на забезпечення стабілізації діяльності
	Найважливіші компетенції у сфері як зовнішнього, так і внутрішнього середовища	Фінансова стратегія, що спрямована на забезпечення розвитку підприємства	Фінансова стратегія, що спрямована на забезпечення стабілізації діяльності	Фінансова стратегія, що спрямована на скорочення діяльності
	Найважливіші компетенції у сфері внутрішнього середовища	Фінансова стратегія, що спрямована на забезпечення розвитку підприємства	Фінансова стратегія, що спрямована на забезпечення стабілізації діяльності	Фінансова стратегія, що спрямована на скорочення діяльності

Б. Допоміжна матриця вибору виду фінансової стратегії першого класу

Рис. 2. Матриця вибору виду фінансової стратегії, спрямовані на підтримку корпоративної стратегії торговельного підприємства

		Вектор динаміки господарської діяльності		
		Зростання основної діяльності	Стабілізація основної діяльності	Скорочення основної діяльності
Прогнозований темп динаміки основної діяльності	Більше ніж +5 % на рік	Наступальна фінансова стратегія	Наступальна фінансова стратегія	–
	Від +5 до –5 % на рік	Нейтральна фінансова стратегія	Нейтральна фінансова стратегія	Захисна фінансова стратегія
	Більше ніж –5 % на рік	–	Захисна фінансова стратегія	Захисна фінансова стратегія

А. Основна матриця вибору фінансової стратегії другого класу

		Стадія життєвого циклу підприємства		
		Стадії від народження до юності	Стадія зрілості	Стадія старіння
Характер основних ключових компетенцій підприємства у фінансовій діяльності	Найважливіші компетенції у сфері зовнішнього середовища	Наступальна фінансова стратегія	Наступальна фінансова стратегія	Нейтральна фінансова стратегія
	Найважливіші компетенції у сфері як зовнішнього, так і внутрішнього середовища	Наступальна фінансова стратегія	Нейтральна фінансова стратегія	Захисна фінансова стратегія
	Найважливіші компетенції у сфері внутрішнього середовища	Нейтральна фінансова стратегія	Нейтральна фінансова стратегія	Захисна фінансова стратегія

Б. Допоміжна матриця вибору фінансової стратегії другого класу

Рис. 3. Матриці вибору виду фінансової стратегії, що визначає характер фінансової поведінки підприємства

Нарешті, для третього класу обраних видів фінансових стратегій як основна пропонується матриця "результат діагностування факторів зовнішнього фінансового середовища" / "результат діагностування факторів внутрішнього фінансового середовища", а як допоміжна – матриця "характер основних ключових компетенцій підприємства у сфері фінансової діяльності" / "вектор динаміки господарської діяльності підприємства у стратегічному періоді" (рис. 4).

		Результат діагностування факторів зовнішнього середовища		
		Наявність можливості підтримки розвитку	Відсутність можливості підтримки розвитку	Загрози розвитку
Результат діагностування факторів внутрішнього середовища	Сильна внутрішня позиція	Фінансова стратегія, що спирається переважно на внутрішній потенціал	Фінансова стратегія, що спирається переважно на внутрішній потенціал	Фінансова стратегія, що спирається переважно на внутрішній потенціал
	Нейтральна внутрішня позиція	Фінансова стратегія, що спирається переважно на зовнішні фактори	Фінансова стратегія, що спирається переважно на внутрішній потенціал	Фінансова стратегія, що спирається переважно на внутрішній фінансовий потенціал
	Слаба внутрішня позиція	Фінансова стратегія, що спирається переважно на внутрішній потенціал	Фінансова стратегія, що спирається переважно на зовнішні фактори	–

А. Основна матриця вибору видів фінансової стратегії третього класу

		Вектор динаміки господарської діяльності		
		Зростання основної діяльності	Стабілізація основної діяльності	Скорочення основної діяльності
Характер основних ключових компетенцій підприємства у фінансовій діяльності	Найважливіші компетенції у сфері внутрішнього середовища	Фінансова стратегія, що спирається переважно на зовнішні фактори	Фінансова стратегія, що спирається переважно на зовнішні фактори	Фінансова стратегія, що спирається переважно на внутрішні фактори
	Найважливіші компетенції у сфері як зовнішнього, так і внутрішнього середовища	Фінансова стратегія, що спирається переважно на зовнішні фактори	Фінансова стратегія, що спирається переважно на внутрішні фактори	Фінансова стратегія, що спирається переважно на внутрішні фактори
	Найважливіші компетенції у сфері внутрішнього середовища	Фінансова стратегія, що спирається переважно на внутрішні фактори	Фінансова стратегія, що спирається переважно на внутрішні фактори	Фінансова стратегія, що спирається переважно на внутрішні фактори

Б. Допоміжна матриця вибору видів фінансової стратегії третього класу

Рис. 4. Матриці вибору виду фінансової стратегії, що характеризують вектор фінансової діяльності підприємства

Запропонована система матриць вибору виду фінансової стратегії може бути використана в повному обсязі на великих торговельних підприємствах, де обсяг фінансової діяльності дозволяє формувати цю функціональну стратегію за всіма її аспектами (класами). Для середніх торговельних підприємств, що розробляють фінансову стратегію як самостійний вид функціональних стратегій, вибір варіантів її видів може здійснюватись лише за запропонованими матрицями кожного класу. Малим торговельним підприємствам, на яких фінансова стратегія розробляється як розділ загальної стратегії їх розвитку, доцільно використовувати тільки дві основні матриці вибору за першим (вид базової стратегії) та третім (вектор динаміки фінансової діяльності) класом видів фінансової стратегії. Нарешті, для фінансової стратегії окремих бізнес-одиниць, що є складовою їх загальної стратегії, достатньо визначити її види тільки за основною матрицею першого класу (визначивши спрямованість фінансової стратегії за напрямом основної діяльності бізнес-одиниці).

Таким чином, на основі систематизації видів фінансової стратегії торговельних підприємств запропоновано внутрішньовидову сегментацію її напрямів. Вона може бути використана у процесі розробки фінансової стратегії підприємства при виборі її виду. В основу методології вибору видів стратегії підприємства пропонується покласти "матричний підхід". Побудову матриць стратегічного вибору видів фінансової стратегії торговельних підприємств доцільно здійснювати на основі комбінування семи основних факторів. Саме комбінування окремих факторів покладено в основу розробки шести матриць вибору видів фінансової стратегії, що пропонуються до використання на торговельних підприємствах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Акмаева Р. И. Стратегическое планирование и стратегический менеджмент / Р. И. Акмаева. — М. : Финансы и статистика, 2006. — 2008 с.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. — СПб. : Питер, 1999. — 416 с.
3. Баринов В. А. Стратегический менеджмент / В. А. Баринов, В. Л. Харченко. — М. : ИНФРА-М, 2006. — 237 с.
4. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия / И. А. Бланк. — К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. — 720 с. — 3-е изд. — М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. — 512 с.
5. Веснин В. Р. Менеджмент : учебник / В. Р. Веснин. — 3-е изд. — М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. — 512 с.
6. Клейнер Г. Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риск, стратегии, безопасность / Г. Б. Клейнер, В. Л. Тамбовцев, Р. М. Качалов. — М. : Экономика, 1997. — 228 с.
7. Корецький М. Х. Стратегічне управління / М. Х. Корецький, А. О. Дегтяр, О. І. Дацій. — К. : Центр учбової л-ри, 2007. — 240 с.

ПІДПРИЄМНИЦТВО

8. *Лукичева Л. И.* Управление организацией / Л. И. Лукичева. — М. : Омега-Л, 2006. — 360 с.
9. *Томпсон А.* Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А. Томпсон, А. Стрикленд ; пер. с англ. — 12-е изд. — М. : Изд. дом "Вильямс", 2008. — 928 с.
10. *Хангер Дж.* Основы стратегического менеджмента / Дж. Хангер, Т. Уилен ; пер. с англ. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. — 319 с.
11. *Неудачин В. В.* Реализация стратегии компании: финансовый анализ и моделирование / В. В. Неудачин. — М. : Вершина, 2006. — 176 с.
12. *Смирнов Э. А.* Разработка управленческих решений / Э. А. Смирнов. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. — 271 с.
13. *Блакита Г. В.* Систематизація видів фінансової стратегії торговельних підприємств / Г. В. Блакита // Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. — 2009. — № 6. — С. 67–77.
14. *Про державну підтримку малого підприємства*: Закон України від 19 жовт. 2000 р. № 2063-III.
15. *Бланк І. О.* Фінансово-економічний механізм функціонування внутрішньої торгівлі І. О. Бланк // Вісн. Львів. комерц. акад. — 2003. — № 4. — С. 59–65.
16. *Соловьев В. С.* Стратегический менеджмент / В. С. Соловьев. — Ростов н/Д : Феникс, 2002. — 448 с.

ГЕНЕЗИС ЕКОЛОГІЧНО-ОРІЄНТОВАНИХ ВИДІВ ТУРИЗМУ

ЗІНЧЕНКО А., аспірант кафедри готельно-ресторанного
та туристичного бізнесу КНТЕУ

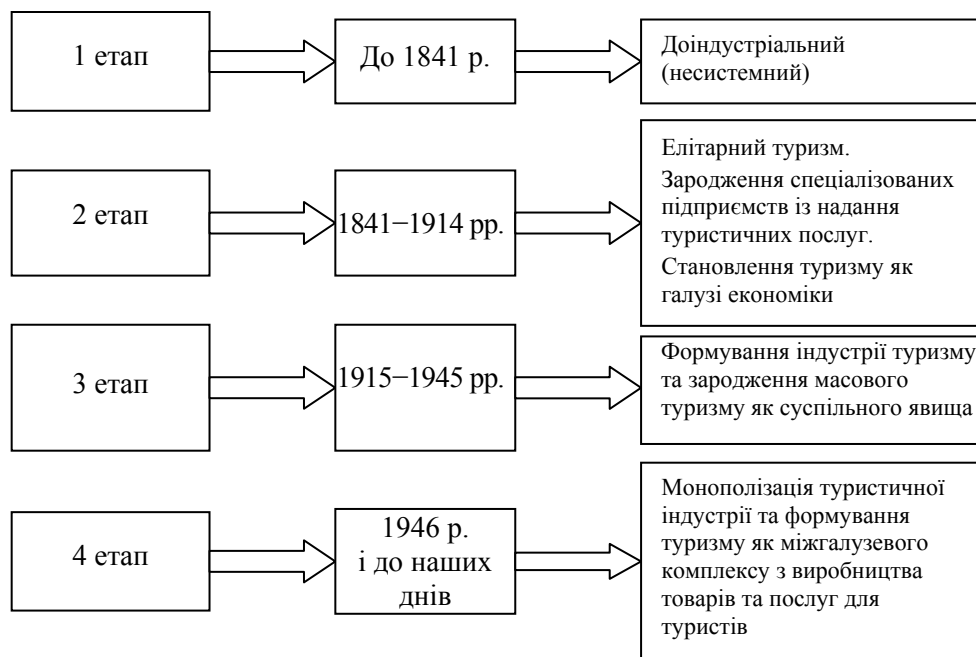
Туризм нині став невід'ємною складовою суспільного життя, що пояснює постійне зростання інтенсивності та потужності туристичних потоків, а також диференціацію їх напрямів. Позитивна динаміка попиту на туристичні послуги стала підґрунтям високого рівня рентабельності та швидких темпів розвитку туристичної галузі у багатьох країнах світу. Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що сучасний стан світової економіки, зокрема її подальша глобалізація, дають підстави багатьом експертам розглядати туризм як один із перспективних напрямів соціально-економічної діяльності в ХХІ ст. [1–16].

Мета статті – визначити причинно-наслідкові зв'язки між альтернативними видами туризму та систематизувати тлумачення екологічного туризму як найбільш поширеного поняття.

© Зінченко А., 2010

Появу туризму як суспільного явища пов'язують із мандрівками, що здійснювалися заради відкриття та пізнання світу ще у стародавні часи. Виникнення і поступовий розвиток дипломатичних, торгових, військових і релігійних подорожей упродовж усіх наступних періодів стимулювали збільшення міжнародних обмінів. Однак інтенсивний розвиток туризму зафіксовано лише у XIX ст., коли подорожування все більше набували масового характеру, що дало підстави стверджувати про формування туристичної індустрії. Точкою відліку в розвитку сучасного туризму вважають дату відкриття Р. Смартом (1822 р.) та Т. Куком (1841 р.) перших туристичних агентств.

Таким чином, увесь період, що тривав до 1841 р. відносять до першого етапу розвитку туризму [1–3]. Він мав деякі характеристики, властиві сучасній туристичній галузі, зокрема: подорожування туристів з метою огляду нових місць, тимчасова зміна місця перебування, використання транспортних засобів для досягнення туристичної мети та ін. Однак на той час ці дії були поодинокими, щодо них ще не було накопичено достатньої кількості знань, щоб сформуванати їх у певну систему, адже був відсутній понятійно-категорійний апарат для обслуговування цієї сфери діяльності (рисунки).



Етапи розвитку туризму як галузі національної економіки [2; 3]

Упродовж другого етапу, який тривав до 1914 р., відбувається становлення туризму як окремої галузі. У зв'язку з появою туристичних підприємств, які спеціалізувалися на продажу туристичних послуг, подорожі стають все більш організованими, підвищується рівень якості їх надання.

Під час третього етапу продовжується набуття туристичною діяльністю ознак окремої галузі національної економіки. Спостерігається швидке зростання показників туристичного ринку. Збільшення інтересу населення до подорожей сприяє появі масового туризму як суспільно-культурного та політичного явища.

Як зазначає В. Кифяк [2], туризм починає виокремлюватись у самостійну складову сфери послуг, до того ж в умовах зростання психологічних навантажень та інтенсифікації життя суспільства він стає ефективним засобом рекреації. Від цього часу туризм із "предмету розкоші" перетворюється в одну з першочергових потреб населення високорозвинених країн, що дозволило науковцям визначити новітній (четвертий) етап розвитку туризму.

Практично всі науковці, що досліджували еволюцію туризму, значну увагу приділяли розгляду і встановленню причинно-наслідкових зв'язків між процесами та явищами, що свідчили про стан розвитку певних товарних ринків, динаміку товарно-ринкових, суспільно-політичних та інших відносин, з одного боку, та появою можливостей для туристичної активності, стрімким розширенням спектру туристичних продуктів – з іншого (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація факторів, що вплинули на диференціацію туристичних продуктів*

Фактори	Характеристика
<i>Соціально-економічні</i>	<ul style="list-style-type: none"> • поліпшення добробуту населення та збільшення доходів; • розвиток продуктивних сил; • науково-технічна революція та процеси індустріалізації; • зміна структури вільного часу (введення системи відпусток на підприємствах); • професійна підготовка кадрів; • зміна умов роботи (навантаження, зосередженість, буденна метушня) та необхідність час від часу змінювати середовище
<i>Демографічні</i>	<ul style="list-style-type: none"> • збільшення кількості міського населення; • перерозподіл населення; • зміни у віковій структурі населення (збільшення кількості людей похилого віку)
<i>Екологічні</i>	<ul style="list-style-type: none"> • погіршення стану здоров'я населення; • урбанізація – збільшення техногенного впливу; • погіршення екологічного стану та необхідність у створенні умов його покращання; • глобальні проблеми
<i>Соціально-психологічні</i>	<ul style="list-style-type: none"> • зміна потреб та цінностей; • формування певних стереотипів поведінки; • посилення ролі інформаційних та рекламних засобів; • зростання інтересу людини до здорового способу життя
<i>Природні</i>	<ul style="list-style-type: none"> • різноманітність кліматичних і ландшафтних умов; • багатство флори та фауни; • наявність природних джерел, лікувальних грязей та ін.
<i>Культурно-історичні</i>	<ul style="list-style-type: none"> • багатство матеріальної та духовної культури народів; • наявність (руйнування) історичних пам'яток та загроза їх зникнення; • різноманіття (загроза зникнення) традицій та етнічних основ побуту народів

Примітка. *Узагальнено на основі [1, 4–8] та ін.

Нагальними потребами людини, що актуалізувалися під час останнього етапу розвитку туризму, стали: *по-перше*, активний відпочинок, зміна виду діяльності; *по-друге*, реабілітація здоров'я як фізичного, так і морального. З метою задоволення цих потреб населення все частіше стало вдаватися до зміни середовища проживання та отримання нових вражень. Під впливом зазначених змін на протигагу масовому недиференційованому туризму в 70–80-х рр. ХХ ст. з'явилися нові види туризму, які згодом набули поширення в усьому світі.

Вчені зазначають, що поява і швидке зростання популярності нових видів туризму обумовлені пріоритетами самих туристів, які все більше спрямовані на спілкування з природою, пізнання її явищ та об'єктів, активний відпочинок на природі [9–12]. Зокрема, у роботах Т. Лужанської, С. Махлинця та Л. Тебляшкіної зустрічається поняття "альтернативного туризму" як нової філософії, заснованої на "людському вимірі" феномену туризму. Виникнення різноманітних видів туризму, а також альтернативні підходи до їх визначення здійснювалися під впливом зміни технологічних і сервісних запитів туристів.

Потрібно також наголосити, що збільшення попиту на туристичні послуги спостерігається не лише з боку забезпечених верств населення, а й з боку споживачів середнього та нижче середнього статку, тобто тих груп, що мають суттєві відмінності між потребами та інтересами їх представників.

Ще одним важливим стимулом диференціації виявився негативний вплив масових подорожей на навколишнє середовище, погіршення загального стану місць відвідування. Внаслідок нераціональної експлуатації під загрозою опинилася значна частина історичних пам'яток. Агресивна експансія глобалізованих стереотипів мислення, поведінки, стилів життя негативно вплинула на різноманіття традицій та етнічних основ побуту народів, суттєво загостривши проблему їх захисту від загрози нівелювання. Все назване разом із відчутним погіршенням стану здоров'я населення, особливо в розвинених країнах, детермінувало спочатку усвідомлення необхідності змін, а потім і самі зміни у поведінці певної частини подорожуючого населення.

Значного поштовху популяризації альтернативних видів відпочинку надали спрямовані на захист середовища проживання людини події (проведення досліджень, публікація їх результатів, формування щорічної статистичної звітності, аналіз ринку тощо) та заходи (саміти, міжнародні конференції та семінари, укладання декларацій та ухвалення відповідних концепцій, презентація наукових надбань та обмін досвідом тощо). Названі події та заходи продемонстрували формування нових сучасних поглядів на роль та місце людини у навколишньому світі, а також підтвердили значущість її відповідального ставлення до природних та культурно-історичних багатств.

Зарубіжні вчені (Х. Вайс, Д. Крамер, Й. Крипендорф, Т. Міллер, П. Хасслахер, К. Рохліц, Г. Цебаллос-Ласкурейн, Р. Юнгк та ін.) ще у 80–90-х рр. ХХ ст. вважали, що нові види туризму зародилися в альпійських країнах, спрогнозували перспективи їх розвитку, а також сформулювали головні характеристики кожного з них.

До найбільш помітних тенденцій, які одночасно розглядалися науковцями як детермінанти виникнення альтернативних видів туризму, належать [2]:

- зміна мотивації подорожей;
- розвиток і поширення нових транспортних засобів;
- збільшення кількості подорожуючих;
- охоплення туризмом різних верств населення.

У 80-х роках ХХ ст. відбувається еволюція соціально-економічних моделей туристської діяльності, зазначає О. Мозгова [13]. На зміну моделі масового туризму все впевненіше постає модель сталого розвитку, в межах якої найбільш ефективними видами туризму виступають саме екологічно-орієнтовані види.

На основі ретроспективного аналізу процесів та наукових праць, що стосувалися досліджуваної теми, починаючи з 80-х років ХХ ст. до нинішнього часу можна виокремити чотири етапи розвитку нових видів туризму (табл. 2). Критерієм переходу на вищий щабель (тобто до кожного наступного етапу) стала поява нових цінностей як для окремих споживачів, так і для суспільства в цілому.

Таблиця 2

Послідовність розвитку нових цінностей для окремих споживачів і суспільства в цілому [14–16]

Етапи	Цінності	Характеристика
1980–1987 рр.	Відповідальність за навколишній світ	Протистояння масовому туризму. Звернення уваги на негативний вплив туризму. Потреба суспільства в організованих діях
1988–1989 рр.	Пізнання себе і свого місця у природі	"Гуманізація" туризму, розвиток індивідуальних і диференційованих турів. Соціологічні дослідження мотивацій
1990–2001 рр.	Організована діяльність щодо захисту середовища проживання	Створення першої міжнародної організації, інтеграція суспільства у вирішенні глобальних проблем
2002–2010 рр.	Можливість обміну досвідом та навчання	Вивчення міжнародного досвіду з надання послуг у сфері нових видів туризму та поступове впровадження міжнародних стандартів у діяльність вітчизняних підприємств

На етапі виникнення нових видів туризму суспільство відчувало гостру необхідність в індивідуалізації туристичної пропозиції, на противагу надмірному розвитку масового туризму. Крім того, до головних цінностей для суспільства долучилася його відповідальність за навколишній світ.

У 1988 р. з'явилася фундаментальна праця І. Мозе "М'який туризм у національному парку у Високому Тауерні", в якій досить глибоко проаналізовано термінологію немасових видів туризму, відображено їх нові "альтернативні" характеристики [14]. У цей же час вчені США провели соціологічні дослідження споживачів туристичних послуг, визначили значне зростання попиту саме на екологічні тури й описали фактори, що вплинули на цю динаміку [4]. Таким чином, упродовж другого етапу відбувся значний прорив у формуванні ставлення суспільства до актуальних проблем розвитку туристичної галузі та визначення ролі людини в їх вирішенні.

Вагомий внесок у популяризацію нових (альтернативних) видів туризму зробила Міжнародна екотуристична організація (TIES – The international ecotourism society), що була заснована у 1990 р. Ця організація займається просуванням та поширенням інформації про екотуризм і сталий розвиток туризму, на сьогодні вона має представництва в більше ніж 90 країнах. Як неурядова структура TIES запроваджує директиви і стандарти, проводить дослідження та публікує їхні результати з метою сприяння розвитку екотуризму. Крім того, починаючи з 2000 р., постійно здійснює оцінку важливості цього напрямку туризму.

Упродовж 1990–2001 рр. активізувалася організована діяльність щодо вирішення глобальних проблем, з якими пов'язана туристична діяльність. Проведено велику кількість тематичних конференцій та семінарів, а також запроваджено щорічну статичну звітність щодо тенденцій розвитку туристичного ринку. Водночас відбувалася трансформація суспільної думки, що пов'язана зі зміною мотивації подорожей і виникненням нових потреб.

Четвертий етап (2002–2010 рр.) характеризується появою можливостей у кожного з діячів туристичного ринку аналізувати та порівнювати результати своєї діяльності з досягненнями контрагентів не лише вітчизняного, а й міжнародного ринку, впроваджувати успішний досвід на своїх підприємствах і посилювати конкурентні позиції на туристичних ринках своїх країн. Слід звернути увагу, що важливою цінністю для суспільства стала його здатність виявляти власні переваги та можливості, на основі чого визначати ресурси для максимізації ефективності діяльності власного туристичного підприємства, туристичної галузі та національної економіки в цілому.

Узагальнивши дослідження зарубіжних науковців і практиків, А. Бабкін визначає такі ключові характеристики альтернативного туризму [3]: немасовість (тобто ці види туризму відносно рідкісні); трудомісткість щодо створення кінцевого продукту; капіталомісткість; комплексність (поєднання ознак різних видів туризму); вторинність або непершочерговість (вони обумовлені вторинними потребами туризму); фінансування з використанням нетрадиційних джерел. Ці характеристики не були притаманні традиційним видам туризму.

Відповідно до хронології розвитку альтернативних видів туризму розвивалася і їхня термінологія. Науковці та практики туристичної галузі поступово ввели в обіг нові терміни для дефінування альтернативних видів туризму: екологічний, зелений, сільський, природний, гірський, м'який, відповідальний, стійкий та ін. Найчастіше в науковій літературі зустрічається термін "*екологічний туризм*", вперше запропонований у 1978 р. Г. Міллером, який визначив його, як "життєздатний туризм, чутливий до навколишнього середовища, що включає вивчення природного та культурного середовища і має на меті поліпшення стану в ньому".

Майже одночасно з Т. Міллером і незалежно від нього визначення екологічного туризму сформулював економіст-еколог Г. Цебаллос-Ласкурейн (1980 р.), на думку якого, *екологічний туризм* – це подорож у відносно недоторкані або незабруднені природні куточки зі специфічною метою навчання, захоплення та/чи отримання насолоди від спостереження за природою, ландшафтами, рослинами та дикими тваринами, а також вивчення культурних особливостей цих територій.

Проведений аналіз дозволив встановити, що до тлумачення терміну "екотуризм" на сучасному етапі не існує однозначного підходу. Незважаючи на різноманітність та різновекторність визначень, представлених у публікаціях, їх усі можна умовно віднести до однієї з трьох груп, виокремлених автором статті (табл. 3). До *першої* з них увійшли дефініції значної групи науковців, що у своїх визначеннях акцентують увагу на меті екотуризму, а також вказують на його здатність зберігати навколишнє середовище, мінімізувати негативний вплив на довкілля тощо. У *другу групу* об'єднані визначення, в яких екотуризм розглядається як невід'ємна частина інших видів туризму, що виникли на противагу масовим видам, і яким притаманні певні характеристики. *Третя група* презентує визначення, в яких обґрунтовується точка зору на екотуризм як на комплексне поняття (концепцію), що передбачає екологізацію самої пропозиції та зміни у ставленні суспільства до природи.

Таблиця 3

Систематизація визначень екологічного туризму

Група	Визначення	Автори (організації)	Критерії систематизації
I	Екотуризм – це вид туризму (відпочинок) у відносно незабрудненій природній території; <i>що передбачає</i> : збереження навколишнього середовища; мінімізацію негативного впливу на навколишнє середовище та покращання його стану; з <i>метою</i> : фізичного та духовного просвітництва; врахування інтересів місцевого населення та покращення його добробуту	Г. Цебаллос-Ласкурейн, Г. Міллер, Міжнародна екотуристична організація, Робоча група з екотуризму Німеччини, О. Дмитрук, Е. Ледовских, Н. Моралева, А. Дроздов, В. Кекушев, В. Сергеев, В. Степаницкий, Всесвітній фонд захисту природи, Організація екотуризму США та ін.	Спільні характеристики екотуризму, які визначають основні тенденції розвитку туризму впродовж останніх десятиліть
II	Екотуризм – це невід’ємна частина інших видів туризму; м’який, тихий, немасовий, спокійний, нетехнізований – альтернативний вид туризму; соціальна та культурна відповідальність; інтактний (безпосередній) контакт з природою	Й. Криппендорф, П. Хасслахер, К.-Х. Рохлітц, Д. Крамер, В. Кифяк, Н. Мамаєва та ін.	Екотуризм визначається не лише як новий альтернативний вид туризму, а й як комплексна характеристика, що притаманна більшості видів туризму, які виникали на противагу масовому туризму
III	Екотуризм – це комплексна концепція: екологізація пропозиції (лише екологічно чисті продукти, екологізація асортиментної політики); з одного боку, визначається як ринкова ніша, з іншого – як лише позитивний вплив людини на природу (невиснажливе використання та збереження для майбутніх поколінь); зміна ставлення до природи – зі споживацького на дбайливе	С. Скибинський, Л. Іванова, О. Моргун, Е. Арсенєва, А. Кусков, Н. Феоктистова, Т. Бочкарева, Т. Лужанська, С. Махлинець, Л. Тебляшкіна та ін.	Концептуалізація туристичних продуктів зумовлена еволюцією потреб суспільства під дією визначених факторів

Таким чином, за результатами проведеного дослідження можна зробити певні висновки. На основі аналізу останніх публікацій визначено основні чотири етапи розвитку туризму та встановлено причинно-наслідковий зв'язок між процесами та явищами, які відбувались протягом останнього етапу. Крім того, виокремлено групи факторів, що вплинули на зміни у туристичній галузі, такі як: соціально-економічні, демографічні, екологічні, соціально-психологічні, природні та культурно-історичні. Наведена класифікація дозволяє визначити появу альтернативних видів туризму та їх екологічну орієнтованість. Зокрема, диференціація туристичної пропозиції пояснюється поступовим переходом від моделі масового туризму до моделі сталого розвитку та обґрунтована появою нових цінностей як серед окремих споживачів,

так і в масштабах усього суспільства. У такій ситуації виникають нові терміни для дефінування альтернативних видів туризму, серед яких найчастіше зустрічається поняття "екологічний туризм". Проведений аналіз термінології екотуризму та інших екологічно-орієнтованих видів дозволив встановити основні підходи до тлумачення терміна "екотуризм".

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Квартальнов В. А.* Туризм : учебник / В. А. Квартальнов. — 2-е изд. — М. : Финансы и статистика, 2007. — 320 с.
2. *Кифяк В. Ф.* Організація туристичної діяльності в Україні / В. Ф. Кифяк. — Чернівці : Книги-XXI, 2003. — 300 с.
3. *Бабкін А. В.* Специальные виды туризма / А. В. Бабкін. — Ростов н/Д : Феникс, 2008. — 252 с.
4. *Бочкарёва Т. В.* Экотуризм: анализ существующего международного опыта / Т. В. Бочкарёва. — М., 2003.
5. *Костриця М. М.* Сільський туризм: теорія, методологія, практика) : монографія / М. М. Костриця ; за наук. кер. і заг. ред. Є. І. Ходаківського, Ю. С. Цал-Цалка. — Житомир : ЖДТУ, 2006. — 196 с.
6. *Лужанська Т. Ю.* Сільський туризм: історія, сьогодення та перспективи : навч. посіб. / Т. Ю. Лужанська, С. С. Махлинець, Л. І. Тебляшкіна ; за ред. І. М. Волошина. — К. : Кондор, 2008. — 385 с.
7. *Арсеньев Е. И.* Основные концепции и направления современного эко-туризма: компаративный анализ / Е. И. Арсеньев, А. С. Кусков, Н. В. Феоктистова // Туризм и культурное наследие : межвуз. сб. науч. тр. — 2005. — Вып. 2. — С. 186–205.
8. *Кекушев В. П.* Основы менеджмента экологического туризма : учеб. пособие / В. П. Кекушев, В. П. Сергеев, В. Б. Степаницкий. — М. : Изд-во МНЭПУ, 2001. — 60 с.
9. *Дмитрук О. Ю.* Екологічний туризм: сучасні концепції менеджменту і маркетингу : навч. посіб. / О. Ю. Дмитрук. — К. : Альтерпрес, 2004. — 192 с.
10. *Храбовченко В. В.* Экологический туризм : учеб. пособие / В. В. Храбовченко. — М. : Финансы и статистика, 2003. — 208 с.
11. *Биркович В. І.* Сільський зелений туризм – пріоритет розвитку туристичної галузі України / В. І. Биркович // Стратегічні пріоритети : наук.-аналіт. шокварт. зб. — 2008. — № 1 (6). — С. 138–143.
12. *Кузьменко Ю.* Туризм: екологічний, зелений или сільський? / Ю. Кузьменко [03.02.2009]. — Режим доступу : <http://www.ruraltourism.com.ua>.
13. *Мозговая О.* Инструменты управления развитием экологического туризма в регионах мира / О. Мозговая // Белорус. журн. междунар. права и междунар. отношений. — 2004. — № 2.
14. *Mose I.* Sanfter Tourismus im National park Hohe Tauern / I. Mose. — S.l., 1988.
15. *Міжнародна екотуристична організація (TIES).* — Режим доступу : <http://www.ecotourism.org>.
16. *Екотуризм у Росії.* — Режим доступу : <http://www.ecotourismrussia.ru>.

6. *Ільяшенко В.* Державна підтримка інституціональних перебудов у сфері товарного обігу / В. Ільяшенко. — Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/...journals/DUTP/2006-1...06ivasto.pdf>.
7. *Статистичний щорічник України за 2008 рік.* — К. : Держкомстат України, 2009. — 566 с.
8. *Жукович І.* Порівняльний аналіз розвитку науково-технічного потенціалу України та інших країн світу / І. Жукович, Ю. Рижкова // *Статистика України.* — 2009. — № 2. — С. 69–76.
9. *Хвесик М.* Інституціональні трансформації в підгалузях легкої промисловості регіонів України / М. Хвесик, О. Царенко. — Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr/ep/2009_3/files/ECON_03_2009_Hvesik_Tsarenko.pdf.
10. *Положення про Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва.* — Режим доступу : http://www.gov.org.ua/control/publish/article?art_id=6935520&cat_id=43169.
11. *Державна цільова програма розвитку інформаційно-аналітичного забезпечення реалізації державної інноваційної політики та моніторингу стану інноваційного розвитку економіки.* — Режим доступу : http://www.gov.org.ua/control/publish/article?art_id=130557640.
12. *Державна цільова економічна програма розвитку внутрішнього ринку на період до 2012 року.* — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=828-2009-%EF>.

УДК 330.341.2:005.591.452

ІНСТИТУЦІЙНІ ПЕРЕТВОРЕННЯ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ-ПАРТНЕРІВ

БЕГЛАРАШВІЛІ О., асистент кафедри торговельного підприємництва КНТЕУ

Зарубіжний досвід свідчить, що одним із головних чинників розвитку ринкової економіки та посилення інноваційних процесів у суспільстві, підвищення конкурентоспроможності підприємств на світовому ринку є рівень розвитку інституційного середовища країни. Однак розвиток інститутів відбувається інерційно, упродовж тривалого періоду, дослідним шляхом. Це, у свою чергу, вимагає стратегічного планування діяльності різних економічних суб'єктів, узгодженості їхніх дій. Неможливо обійти увагою той факт, що ринкові реформи повинні сприяти генеруванню та впровадженню нових технологій у сфері господарських взаємовідносин. Малі, середнє та велике підприємництво виконують важливі економічні та соціальні функції. Кожна з цих організаційно-правових форм господарювання за умови активної взаємодії дає значний синергійний, економічний і соціальний ефект.

Науково-технічний прогрес і поширення інформатизації суспільства взагалі та бізнес-процесів зокрема суттєво вплинули на господарські відносини в усьому світі. На сучасному етапі їхнього розвитку все частіше можна спостерігати, як малі та середні підприємства успішно співпрацюють з великими корпораціями, що було неможливим ще декілька років тому. "Великі підприємства, як свідчить практика країн із розвинутою ринковою економікою, безпосередньо зіткнулися з тим, що деякі підприємства малого бізнесу мають більше переваг у співвідношенні ціни і прибутку, і тому готові розглядати можливість партнерства з ними" [1, с. 16]. Непоодинокі випадки утворення об'єднань підприємств, а також кластерів, які функціонують на засадах міжфірмового маркетингу, спостерігається і в Україні. Постає питання про наявність інституційного підґрунтя розвитку цього явища. Отже, дослідження впливу інституційних перетворень на взаємодію підприємств-партнерів, на ефективність взаємодії учасників ланцюга "виробництво – оптова торгівля – роздрібна торгівля – споживач" є актуальним.

Безперечно, одним із найбільш визнаних дослідників, що займався проблемами інституціоналізму є нобелівський лауреат Д. Норт [2, с. 43]. Слід відзначити суттєвий внесок у розвиток інституційної теорії таких зарубіжних вчених, як В. Ніл, Т. Верлен, Д. Ролз, О. Рисьм'ятов [3]. В Україні інституційне середовище як умову ефективного функціонування інноваційного підприємництва досліджували Л. Довгань, І. Малик, В. Зянько [4]; розглядалися механізми забезпечення інституційних перетворень у деяких галузях економіки на регіональному рівні. Н. Голошубова визначила основні напрями інституційних перетворень в оптовій торгівлі [5]. В. Ільяшенко обґрунтував необхідність державної підтримки інституційних перебудов у сфері товарного обігу [6]. Крім того, В. Мартинюк висвітлював інституційні механізми інвестиційної діяльності в умовах ринкової трансформації; К. Наливайченко досліджувала інституційні перетворення в зовнішньоекономічній діяльності України в контексті трансформування регіональних економічних відносин; М. Оприсок визначила інституційні фактори розвитку і функціонування системи підприємництва в регіоні. Однак, незважаючи на багаторічний досвід дослідження проблем інституційних перетворень зарубіжними та вітчизняними науковцями і практиками, залишаються ще не вирішеними багато питань.

Метою статті є обґрунтування необхідності інституційних перетворень у сфері товарного обігу для забезпечення ефективності взаємодії підприємств-партнерів у системі міжфірмового маркетингу.

Якщо розглядати основні постулати інституційної економічної теорії, то можна помітити, що інституційні перетворення виступають однією з головних її категорій. Їх концепція розроблена і доповнена американським економістом Д. Нортом. На його думку, інституційні перетворення – це процес перетворень формальних правил і неформальних відносин, витоки яких можна віднайти у зовнішньому середовищі, накопиченні досвіду і знань та об'єднанні їх у ментальних конструкціях суспільства. У будь-якій економіці розвиток різних інститутів не завжди відбувається узгоджено. Формування одних інститутів гальмує розвиток інших або руйнує їх, примушуючи видозмінюватися і перетворюватися. Відповідно конфігурація, структура інститутів являє собою складну багаторівневу, ієрархічно організовану систему, що складається з більш стійких і змінних, із локальних і загальних для економіки, із досить жорстко і слабо впорядкованих інститутів тощо [2, с. 28].

У процесі розвитку економіки, науково-технічного прогресу, формування нових стандартів споживання та інших аналогічних факторів існування деяких інститутів втрачає своє значення, адже вони припиняють адекватно виконувати свої функції.

Історично склалося так, що українська ринкова економіка на старті свого формування не набула певних організаційних, економічних і правових інститутів, інструментів та механізмів, які б дозволили їй розвиватися та ефективно функціонувати. За визначенням

В. Полтеровича, "більшість країн Східної Європи потрапили до "інституційної пастки", основними характеристиками якої були:

- відсутність ефективного власника на підприємствах, які прийняли ринкові організаційно-правові форми, що, у свою чергу, призвело до відсутності чи зниження ефективності управління і контролю знизу за діяльністю найманого менеджменту;
- суспільство, зруйнувавши командну систему організаційних інститутів правових і економічних механізмів, інструментів і стимулів, фактично з чистого аркуша почало їх пошук і формування. При цьому значна частина з них дотепер знаходиться на стадії становлення та початкового розвитку;
- структура власності, сформована в результаті приватизації, багато в чому не відповідає критеріям соціальної справедливості, що призводить до втрати її легітимного характеру в більшій частини населення" [3].

Варто зауважити, що і дотепер в Україні не вирішеними залишаються питання щодо прав власності на деякі приватизовані об'єкти, які колись перебували у власності держави.

Незважаючи на те, що в Україні відбуваються певні економічні трансформації, всі щаблі постіндустріальних перетворень ще не пройдено. Саме тому розвиток інформаційних технологій у суспільстві, комерційних зв'язках, соціальних і бізнес-мережах можна охарактеризувати як повільний. Аналогічна ситуація складається і з інноваційними процесами в економіці та соціумі країни. Спостерігається певна деінституціалізація, спричинена невідповідністю та протидією новітніх і застарілих, формальних і неформальних інститутів. Це закономірне явище, характерне для транзитивної економіки. Оскільки влада і бізнес в Україні не розділені, а тісно взаємопов'язані, захист прав власності відбувається на низькому рівні, стратегічне планування розвитку країни здійснюється лише формально. Також у вітчизняній економіці відсутні апробовані методики інституційних перетворень.

Необхідність інституційних перетворень набула актуальності як у економіці країни в цілому, так і в торгівлі зокрема. Адже саме оптова торгівля перетворює виробничий асортимент товарів на споживчий, роздрібна торгівля доводить товари до кінцевих споживачів, виконуючи свої економічну та соціальну функції. В. Ільяшенко зазначає, що "у сфері торгівлі реформа підприємств припускає: вибір оптимальної організаційно-правової форми торговельних підприємств, здатної впливати на формування внутрішнього ринку й активізацію діяльності вітчизняних товаровиробників; створення сприятливих умов для інтеграції господарської діяльності різних торговельних структур; визначення концепції розвитку різних видів і типів торговельних підприємств, включаючи створення сучасних роздрібних та оптових "ланцюгів", заснованих на загальних підходах до формування асортименту".

менту і вибору технічних засобів оснащення, оформлення інтер'єру і зовнішнього вигляду підприємств, застосування однакових форм обслуговування; поліпшення управління на підприємствах, стимулювання підвищення їх ефективності і конкурентоспроможності, зниження витрат обігу, створення умов для реалізації товарів за помірними цінами; чітке розмежування відповідальності і прав власників, персоналу і споживачів, розвиток механізму корпоративного управління, захист прав акціонерів, забезпечення вільного перерозподілу прав участі в капіталі акціонерних товариств і переходу таких прав до ефективних власників; забезпечення інвестиційної привабливості підприємств" [6].

Не можна оминати увагою і той факт, що інноваційний розвиток є фактором посилення інтеграційних процесів серед суб'єктів підприємницької діяльності. Адже досягнення довгострокової зростаючої рентабельності, засноване на підвищенні ролі знань і наукомістких технологій у виробництві та просуванні товарів і наданні послуг, можливе лише за умови об'єднання зусиль усіх учасників ланцюга "виробництво – торгівля – споживач". Продукти з високою інформаційною складовою мають іншу структуру собівартості, дозволяють підприємствам створювати комбінацію ефектів масштабу як щодо попиту, так і стосовно пропозиції, але головне, на відміну від традиційного, індустріального виробництва, забезпечують стабільний ефект додаткових інвестицій.

Незважаючи на те, що ще 13 липня 1999 р. була схвалена Концепція науково-технічного та інноваційного розвитку України, рівень впровадження інновацій досить низький (табл. 1). Розвиток інновацій в Україні не має стабільної тенденції до зростання. Це пов'язано з недостатнім впливом інституціональних перетворень на економіку країни.

Таблиця 1

**Частка промислових підприємств України,
що впроваджували інновації у 2000–2008 рр. [7, с. 330]**

відсотків до загальної кількості обстежених

Інноваційна діяльність	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Усього	14.8	14.3	14.6	11.5	10.0	8.2	10.0	11.5	10.8
серед них: механізація та автоматизація виробництва	1.7	1.8	2.0	3.2	3.7	3.3	5.1	8.7	7.6
впровадження нових техноло- гічних процесів	4.1	3.7	3.4	4.9	4.9	4.1	2.7	5.0	4.8
виробництво нових видів продукції	13.7	13.3	13.2	9.4	7.8	6.4	4.7	5.5	6.2

Найбільш життєздатні інноваційні бізнес-мережі формуються через диверсифікацію міжсекторальних зв'язків. Саме розмаїття джерел технологічних знань і зв'язків, що виникають між ними, сприяє комбінуванню факторів виробництва і торгівлі та створює передумови виникнення потоку інновацій.

Створення бізнес-мережі, побудованої на комбінації вертикальних і горизонтальних зв'язків між учасниками, з підприємством-лідером як стратегічним центром, є необхідною умовою досягнення домінуючого становища на ринку. Високий рівень конкурентоспроможності та стабільне зростання виробництва в мережевих структурах визначають фактори, що стимулюють поширення нових технологій. Перш за все до них належать такі фактори, як характер і структура взаємодії науки, освіти, фінансування, державної політики, промисловості і торгівлі. У країнах, що входять до Організації економічного співробітництва та розвитку, спостерігається тенденція до збільшення частки витрат на наукові дослідження та розробки в підприємницькому секторі. У країнах ЄС частка витрат на науку в підприємницькому секторі упродовж останнього десятиліття зберігається в межах 1.03–1.11% ВВП. В Україні ж, навпаки, спостерігається негативна тенденція до зменшення частки витрат підприємницького сектору на наукові дослідження та розробки (табл. 2).

Таблиця 2

Валові внутрішні витрати на наукові дослідження і розробки за джерелами фінансування [8, с. 71]

% ВВП

Країни (групи країн)	Підприємницький сектор					Сектор вищої освіти					Державний сектор				
	1995	2001	2003	2005	2007	1995	2001	2003	2005	2007	1995	2001	2003	2005	2007
ОЕСР	1.37	1.57	1.50	1.52	1.56	0.33	0.37	0.37	0.39	0.39	0.30	0.27	0.27	0.26	0.26
ЄС-27	1.03	1.15	1.11	1.09	1.11	0.34	0.39	0.39	0.39	0.39	0.28	0.24	0.24	0.24	0.24
США	1.77	2.0	1.84	1.83	1.93	0.31	0.33	0.37	0.37	0.36	0.35	0.31	0.33	0.31	0.27
Японія	1.90	2.26	2.4	2.54	2.62	–	0.44	0.44	0.45	0.43	0.28	0.29	0.30	0.28	0.28
Росія	0.58	0.83	0.88	0.73	0.72	0.05	0.06	0.08	0.06	0.07	0.22	0.29	0.32	0.28	0.33
Україна	–	0.63	0.60	0.64	0.48	–	0.06	0.05	0.05	0.05	–	0.37	0.45	0.35	0.32

Потрібно зазначити, що в приватному неприбутковому секторі значення цього показника є незначними практично для всіх країн. Наведені дані свідчать про скорочення ролі держави при формуванні валових внутрішніх витрат на дослідження і розробки в усіх розвинутих країнах. Проаналізувавши показник валових внутрішніх витрат на дослідження і розробки, можна стверджувати, що все більше наукових досліджень і розробок здійснюється у підприємницькому секторі.

Нормативна база щодо підприємництва покликана вирішувати загальні проблеми, пов'язані з розвитком усіх видів підприємництва, у тому числі й інноваційного. Зокрема, це стосується реєстрації суб'єктів підприємництва, ліцензування, визначення предмета їх діяльності тощо аж до процедури банкрутства. Законодавча база повинна забезпечити створення дієвого механізму інвестування масштабних технологічних та інших інноваційних змін, які б сприяли підвищенню якісних характеристик вітчизняного науково-технологічного потенціалу до рівня стандартів розвинених країн.

Українська влада намагається регулювати інституційні перетворення і впливати на ринкові відносини в країні. За останні чотири роки було прийнято низку законодавчих актів, серед яких варто відзначити Постанову Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 р. № 1001 "Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року", основною метою якого визначено підвищення конкурентоспроможності регіонів, забезпечення їх сталого розвитку на сучасній технологічній основі, високої продуктивності виробництва та зайнятості населення.

Розвинені економіки створюють мотивацію для крупних учасників ринку, тоді як бажання захопити певну частку ринку і відсутність фінансової стабільності у малих і середніх торгових підприємств сприяє їх об'єднанню. Глобалізація світової економіки робить цю тенденцію визначальною й в інших країнах. На думку Н. Голошубової, "для досягнення конкурентних переваг створюються різні види об'єднань – вертикальні маркетингові системи, до складу яких входять товаровиробники, оптові та роздрібні торгові фірми, які функціонують як єдина система. Особливо слід відзначити об'єднання, що створюються на принципах франчайзингу для малих посередницьких підприємств і функціонують під егідою товаровиробників або потужного оптового посередника. Заслуговує на увагу досвід щодо розвитку горизонтальних маркетингових систем" [5].

Українські науковці М. Хвесик та О. Царенко вважають, що "важливим напрямом розвитку галузей економіки України можуть виступати державні підтримка і контроль шляхом капіталізації боргів і активної участі держави як рівноправного партнера при створенні нових організаційно-правових структур таких, як холдинги" [9].

Великі торговельні корпорації в країнах із розвинутою ринковою економікою становлять фундамент їх економічної могутності й конкурентоспроможності, передусім, на внутрішньому ринку, а також і на ринках інших країн. Становлення нових великих торговельних корпорацій в Україні – це також питання відновлення її внутрішнього ринку, ринкової конкуренції. У формуванні торговельних корпорацій і холдингів доцільно орієнтуватися на різноманіття їх типів і форм, створення умов для розвитку конкуренції.

Для впровадження інституційних перетворень в економіці необхідно досліджувати досвід країн із розвинутою економікою, враховуючи специфіку і національні особливості господарювання. У країнах Європи, Азії та Америки спостерігається тенденція до інтеграції як виробничої, так і торговельної діяльності. В Україні підприємці також починають усвідомлювати необхідність спільної діяльності, що характеризується розвитком фінансово-промислових груп, де об'єднуються зусилля виробників товарів, торговців – як оптових, так і роздрібних, а також фінансових установ. На жаль, в нашій країні суттєво втратила свої позиції споживкооперація, яка ще за часів адміністративної економіки мала значний вплив на розвиток торгівлі. Держава має сприяти розвитку торговельних об'єднань таких, як торгово-промислові палати, кооперативи, асоціації тощо.

Державні підтримка і регулювання інституційної перебудови є невід'ємною складовою трансформації економіки, адже регуляторна політика впливає на ефективність її функціонування. Положення про Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва було затверджено 26 квітня 2007 р. Основними завданнями Держкомпідприємництва є: участь у формуванні та реалізації регуляторної політики, політики у сфері державної реєстрації, ліцензування та дозвільної системи у сфері господарської діяльності; координація діяльності органів виконавчої влади, пов'язаної з розробленням і здійсненням заходів щодо проведення державної регуляторної політики, політики у сфері державної реєстрації, ліцензування та дозвільної системи у сфері господарської діяльності; сприяння формуванню системи фінансово-кредитної, консультаційної та інформаційної підтримки підприємництва [10]. Варто зауважити, що законопроектна робота Держкомпідприємництва є досить продуктивною, але може викликати непорозуміння між платниками податків і ДПА України, оскільки запропоновані нею проекти законів іноді неузгоджені з чинним законодавством. Таким чином, можна зробити висновок, що інституційні перетворення в Україні не підпорядковані загальній стратегії та не впроваджуються системно і послідовно.

Про це свідчить також той факт, що Державна цільова програма розвитку інформаційно-аналітичного забезпечення реалізації державної інноваційної політики та моніторингу стану інноваційного розвитку економіки, яку було затверджено 7 травня 2008 р., не виконує повною мірою свого призначення. Мета Програми полягає у створенні правових, економічних і організаційних умов для розвитку та ефективного функціонування системи інформаційно-аналітичного забезпечення реалізації державної інноваційної політики та моніторингу стану інноваційного розвитку економіки як основи реалізації такої державної політики [11]. Однак, починаючи з 1991 р. в Україні жодного бюджетного року не виконувалася визначена ст. 34 Закону України "Про

наукову і науково-технічну діяльність" норма щодо забезпечення державою бюджетного фінансування наукової та науково-технічної діяльності у розмірі не менше 1.7 % валового внутрішнього продукту (ВВП) України (див. *табл. 2*). На думку автора статті, так відбувається внаслідок відсутності стратегії переведення економіки України на інноваційний шлях розвитку, формування національної інноваційної системи, яка забезпечувала б його реалізацію, неналежного використання методів планування на всіх рівнях управління, недостатнього рівня інноваційної культури працівників органів державної влади.

У червні та серпні 2009 р. було затверджено низку програм, спрямованих на розвиток внутрішнього ринку та внутрішньої торгівлі, що, безперечно, стосуватиметься і інституційних перетворень. Державна цільова економічна програма розвитку внутрішнього ринку на період до 2012 року передбачає підвищення ефективності функціонування внутрішнього ринку, збільшення частки конкурентоспроможної вітчизняної продукції, вдосконалення механізму регулювання внутрішнього ринку в умовах інтеграції до світового ринку, а також його наповнення високоякісними та безпечними товарами [12]. Варто зауважити, що строки виконання зазначеної програми характерні для середньострокового планування, хоча такі кардинальні перетворення, що заявлені у програмі, вимагають стратегічного підходу.

Невідповідність технічних та організаційно-економічних факторів у існуючому інституційному середовищі призводить до неузгоджених дій підприємців, що, у свою чергу, впливає на підвищення рівня операційних і трансакційних витрат, а неадекватна організація та відсутність культури договірних відносин та інших неформальних інститутів – на підвищення рівня ризиків у комерції та підприємницькій діяльності.

Проаналізувавши наведену вище інформацію, можна зробити певні висновки. Вирішальну роль у впровадженні інституційних перетворень у сфері взаємодії малого, середнього та великого підприємництва відіграє реальна соціально-орієнтована державна політика, якій ще належить сформуватися. Держава має створити механізми стимулювання, підтримки високо рівня підприємницької культури, зростання соціальної відповідальності підприємницьких корпоративних структур.

Крім того, державі необхідно приділити значну увагу саме розвитку науково-дослідницьких інститутів, рекомендації яких дозволили б адекватно оцінити ситуацію в економіці та суспільстві країни в цілому. Формування ж формальних і неформальних інститутів мають узгоджувати інтереси й аспекти взаємодії держави, підприємництва і громадян, впливати на право, етику та економічну культуру. Щоб уникнути диспропорцій у формуванні інституційного середовища країни необхідно проводити постійний моніторинг діючих інститутів у сфері взаємодії малого, середнього та великого підприємництва.

Інституційні перетворення у сфері взаємодії малого, середнього та великого підприємництва доцільно впроваджувати за таким алгоритмом:

- 1) формулювання стратегії інституційних перетворень;
- 2) визначення і обґрунтування цілей, принципів і задач інституційних перетворень;
- 3) створення системи науково-дослідницького супроводу;
- 4) оцінка існуючих можливостей у сфері взаємодії малого, середнього та великого підприємництва;
- 5) розрахунок ефективності альтернативних варіантів інституційних перетворень із використанням системного підходу;
- 6) розробка відповідних цільових програм щодо впровадження інституційних перетворень;
- 7) моніторинг впливу інституційних перетворень на ефективність взаємодії малого, середнього та великого підприємництва.

Насамкінець потрібно зазначити, що без кардинальних інституційних перетворень у галузях виробництва, у торгівлі, у ринковій інфраструктурі, які враховуватимуть сучасні економічні реалії і надаватимуть підприємцям можливість вибору із повного переліку альтернатив інтеграції та типів об'єднань, неможливо досягти їх ефективної взаємодії, отже, і довгострокової конкурентоспроможності на вітчизняному та світовому ринках. Адже всі учасники господарського процесу мають бути впевнені, що їхні інтереси захищаються державою, для інтеграційних процесів створене відповідне інституційне середовище, а закони діють відповідно до економічної ситуації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Уоллес Р. Стратегические альянсы в бизнесе / Р. Уоллес. — М. : Добрая книга, 2005. — 288 с.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. — М. : Фонд экономической книги "Начала", 1997. — 190 с.
3. Рысьмятов А. Институциональные изменения и их роль в построении рыночной экономической системы / А. Рысьмятов, В. Осенний, В. Погибелев // Науч. журн. КубГАУ. — 2007. — № 33 (9). — Режим доступа : <http://ej.kubagro.ru/a/viewaut.asp?id=636&order=viewed>.
4. Зянько В. Институціональне середовище як умова ефективного функціонування інноваційного підприємництва / В. Зянько // Наукові праці ДонНТУ (Серія економічна). — 2006. — Вип. 103–1. — С. 210–216.
5. Голошубова Н. Основні напрями інституціональних перетворень в оптовій торгівлі України / Н. Голошубова // Вісник КНТЕУ. — 2005. — № 2 (Спецвипуск). — С. 194–200.

6. *Ільяшенко В.* Державна підтримка інституціональних перебудов у сфері товарного обігу / В. Ільяшенко. — Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/...journals/DUTP/2006-1...06ivasto.pdf>.
7. *Статистичний щорічник України за 2008 рік.* — К. : Держкомстат України, 2009. — 566 с.
8. *Жукович І.* Порівняльний аналіз розвитку науково-технічного потенціалу України та інших країн світу / І. Жукович, Ю. Рижкова // *Статистика України.* — 2009. — № 2. — С. 69–76.
9. *Хвесик М.* Інституціональні трансформації в підгалузях легкої промисловості регіонів України / М. Хвесик, О. Царенко. — Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr/ep/2009_3/files/ECON_03_2009_Hvesik_Tsarenko.pdf.
10. *Положення про Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва.* — Режим доступу : http://www.gov.org.ua/control/publish/article?art_id=6935520&cat_id=43169.
11. *Державна цільова програма розвитку інформаційно-аналітичного забезпечення реалізації державної інноваційної політики та моніторингу стану інноваційного розвитку економіки.* — Режим доступу : http://www.gov.org.ua/control/publish/article?art_id=130557640.
12. *Державна цільова економічна програма розвитку внутрішнього ринку на період до 2012 року.* — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=828-2009-%EF>.



ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 339.747:331.107.5

ФІНАНСОВА КРИЗА ТА ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО

ПИЛЬТЯЙ О., к. е. н., докторант кафедри фінансів КНТЕУ

Одним із найбільш важливих питань, що постають перед сучасною державою, є проблема довгострокового сталого економічного зростання, яка на фоні світової фінансово-економічної кризи 2007–2008 рр. лише загострилася. Незважаючи на багаторічні пошуки, відповідей на принципово важливі наукові питання щодо концепції, принципів, цілей та завдань, моделі та методів сталого економічного зростання на загальнодержавному рівні досі не сформовано. Таким чином, окреслення напрямів вирішення цієї проблеми є важливим науковим завданням.

Обраний напрям дослідження – державно-приватне партнерство (далі – ДПП) як чинник сталого довгострокового економічного зростання в умовах обмеженості фінансових ресурсів держави, спричинених кризою, – визначається найбільш сприятливим, на думку автора статті, поєднанням можливостей вивчення теоретичних та емпіричних аспектів цієї проблеми. ДПП – це "...співробітництво між державою... в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами)" [1, ст. 1].

Широке коло питань довгострокового соціально-економічного розвитку, вплив фінансової кризи на розвиток країни, а також окремі питання державно-приватного партнерства досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема І. Акімова, О. Барановський, В. Геєць, В. Варнавський, В. Ліхачов, С. Кацура, У. Еггерс, А. Корбачо, Дж. Стігліц та ін. [2–15]. Однак питання щодо впливу фінансової кризи на стале довгострокове економічне зростання та систему відносин ДПП, можливі наслідки такого впливу та шляхи розв'язання цієї проблеми, на жаль, досліджені недостатньо.

Метою статті є вивчення впливу фінансової кризи на систему відносин державно-приватного партнерства.

На початку ХХІ ст. світова економіка зіштовхнулася із кризою історичного масштабу, яка негативно позначилася на стані всіх країн світу. Однак питання про те, наскільки значним буде вплив кризи, як довго триватиме спричинена нею рецесія, і, найголовніше, – яким чином вона відіб'ється на майбутньому світової економіки, є предметом широкої дискусії серед економістів, що висуває низку питань щодо антикризових стратегій державної економічної політики та перспектив концепції сталого розвитку.

Активний розвиток світової економіки, який досить часто визначають терміном "глобалізація", не є історично новим явищем. "Перша хвиля" економічної глобалізації (свобода торгівлі, міграції, капіталу та фінансових ринків) припадає на 1870–1914 рр. і дуже нагадує, а в певних аспектах навіть перевершує, сучасну глобалізацію. Однак перша глобальна інтеграція різко обірвалася із початком Першої світової війни та подальшими Великою депресією та Другою світовою війною. Початок "другої хвилі" глобалізації датується вже 70-ми роками ХХ ст.

Таким чином, доцільно розглянути світові економічні кризи починаючи з 70-х років ХІХ ст. Кризи у розрізі національних економік досліджено у фундаментальних працях О. Медісона, Р. Барро та Х. Урсуа. Авторами узагальнено статистичні дані з економічного розвитку в 35 країнах світу [17; 18]. На прикладі цих країн можна простежити характер та особливості кризових явищ у економіці протягом більше ніж століття, а також виявити кілька важливих фактів. Кількість кризових подій (зокрема це стосується скорочення сукупного попиту та скорочення реального ВВП) істотно варіює, при цьому максимальна кількість криз припадає саме на періоди активної "глобалізації" (рис. 1). Використання статистичних методів дозволило визначити середньорічну ймовірність настання кризи (0.213) та середню тривалість цього процесу (близько 3.5 років).

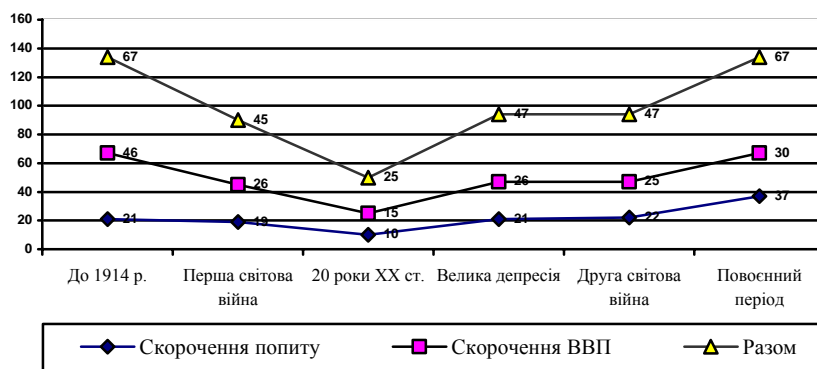


Рис. 1. Динаміка кризових подій у світовій економіці (1870–2000 рр.)

В емпіричному дослідженні 122 рецесій по 21 країні – члену ОЕСР за 1960–2007 рр. вдалося довести існування чіткої залежності між глибиною та тривалістю криз, коли взаємно накладаються проблеми економічних рецесій та фінансових ринків [9].

Найбільш цікавим висновком із цих досліджень є виявлення наростаючої тенденції концентрації кризових подій у двох основних аспектах:

- ступінь синхронізації економічних криз різних типів наростає, зокрема це стосується скорочення кредиту, курсів акцій і спадів цін на нерухомість;
- ступінь зануреності національних економік у кризи також зростає, що проявляється у поступовому збільшенні кількості країн, які переживають наслідки кожної наступної кризи.

Це дозволяє говорити про системний характер криз і пов'язаних із ними ризиків, джерелом яких виступає ринок, а наслідки перебирає на себе держава. Наприклад, за оцінками МВФ прямі втрати фінансового сектору від кризи 2007–2010 рр. прогножуються на рівні 3.4 трлн доларів США, а державні витрати на програми по боротьбі з кризою – 10.8 трлн доларів США (зокрема в розвинених країнах – 9.2 трлн доларів США, у країнах, що розвиваються – 1.6 трлн доларів США), тобто втричі більше [7]. Наслідками масштабних урядових витрат для платників податків світу стануть різке зростання дефіцитів державних бюджетів та збільшення державних заборгованостей. Така політика країн "великої двадцятки" спричинить зростання бюджетних дефіцитів (у 2010 р. досягнуть 5.1 % ВВП) та державного боргу (до 9 % від ВВП) [16].

У такому аспекті пряму фінансово-кредитну підтримку з боку держав та міжнародних організацій можна оцінити скоріше негативно, оскільки показники монетизації зростають поряд зі скороченням реального ВВП. На думку автора статті, подібна практика несумісна з антициклічними заходами, оскільки стабілізація фінансового сектору та активізація сукупного попиту не забезпечуються адекватними заходами щодо збільшення зайнятості, стимулювання заощаджень і підтримки реального сектору.

Ще один аспект цього дослідження може здатися дещо передчасним на тлі загальної економічної рецесії в Україні та світі. Йтиметься про стале, довгострокове та інтенсивне економічне зростання. Найбільш комплексно це питання висвітлено в "Доповіді про економічне зростання", підготованій Комісією з розвитку МБРР. У Доповіді узагальнено характерні ознаки економік країн, які спромоглися утримувати темпи зростання на рівні понад 7% упродовж більше ніж 25 років після Другої світової війни (табл. 1) [20]. Економіки п'яти країн (Гонконгу, Кореї, Мальти, Сінгапуру і Тайваню), продовжували швидко і стійко зростати навіть за умов криз 70-х, 80-х та 90-х років ХХ ст., аж до досягнення ними рівня доходів на душу населення економічно розвинених країн.

Таблиця 1

Довгострокове стає економічне зростання деяких країн після Другої світової війни [20]

Країна	Період швидкого зростання	Дохід на душу населення, доларів США	
		на початок періоду	2005 р.
Японія	1950–1983	3 500	39 600
Гонконг	1960–1997	3 100	29 900
Сінгапур	1967–2002	2 200	25 400
Тайвань	1965–2002	1 500	16 400
Корея	1960–2001	1 100	13 200
Мальта	1963–1994	1 100	9 600
Оман	1960–1999	950	9 000
Малайзія	1967–1997	790	4 400
Бразилія	1950–1980	960	4 000
Ботсвана	1960–2005	210	3 800
Таїланд	1960–1997	330	2 400
Китай	1961–2005	105	1 400
Індонезія	1966–1997	200	900

Для досягнення до 2050 р. середнього для країн ОЕСР рівня доходів на душу населення (при збереженні середньорічного темпу 2 %) країнам, що розвиваються, знадобиться зберігати максимальні темпи економічного приросту (рис. 2).

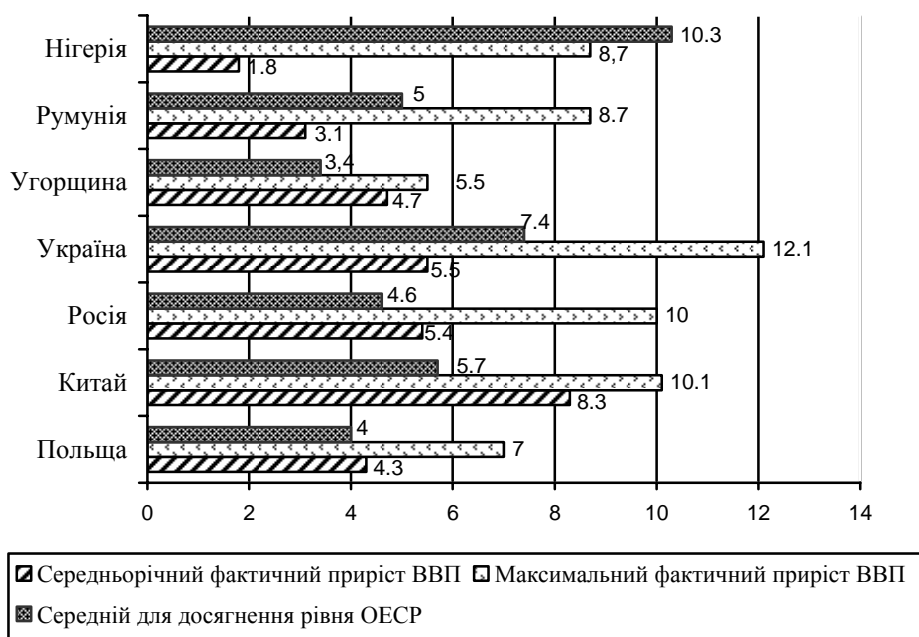


Рис. 2. Порівняльна та перспективна динаміка ВВП деяких країн світу [20]

Це порівняння свідчить, що для досягнення високих стандартів життя будь-якій країні потрібен досить тривалий час: наприклад, Росії – 17, Китаю – 22, Україні – 24, а Нігерії – понад 80 років за умови збереження максимально можливих темпів приросту ВВП. Крім того, країнам, що лише розпочинають реалізацію стратегій довгострокового економічного зростання, доведеться взяти до уваги низку нових глобальних проблем, із якими не стикалися попередники: зростання цін на сировину та енергоресурси, старіння населення, зростання міжнародної конкуренції тощо. Подолання ж кризових ситуацій, що виникають унаслідок зміни цільових установок і сутностей індивідуальної та колективної діяльності на рівні країни, можливе лише за наявності системи державного стратегічного управління.

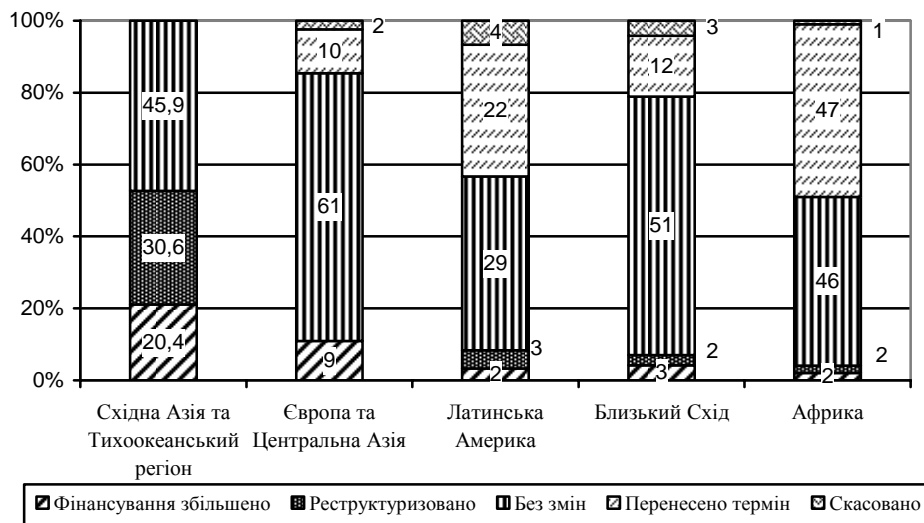
Досягнення таких масштабних цілей – це завдання посткризової державної економічної стратегії. Формування системи науково обґрунтованих уявлень щодо стратегій довгострокового, стійкого та інтенсивного економічного зростання – найбільш актуальна на сьогодні практична мета як світової, так і української наукової спільноти.

Глобальна фінансова криза породила проблеми на всіх рівнях державної економічної політики. Уряди як розвинених країн, так і країн, що розвиваються, стикаються з нагальною необхідністю активно діяти, водночас у різних напрямках: підтримувати сектори економіки, що постраждали від кризи (насамперед – фінансовий сектор); боротися із загальним скороченням економічної активності; забезпечувати соціальний захист вразливих груп населення тощо. Ці заходи потребують надзвичайно великого обсягу додаткових фінансових ресурсів, що на фоні скорочення державних доходів і обмежених можливостей щодо внутрішнього та зовнішнього фінансування, призводить до стрімкого зростання державного боргу в середньо- та довгостроковій перспективі.

У деяких країнах антикризові пакети передбачали також збільшення обсягу державних інвестицій, причому ці заходи спиралися переважно на механізми державно-приватного партнерства. Потенційно, роль цих механізмів у антициклічній бюджетній політиці досить вагома, адже їх можна використати для підтримки приватного сектору та вирішення проблеми безробіття. Разом з тим, за останні роки фінансова криза, наслідки якої ще довго відчуватиме на собі і державний, і приватний сектор, тягне за собою зростання фінансових ризиків держави (рис. 3).

Щодо впливу фінансової кризи ДПП є досить чутливим інструментом державної фінансової політики, оскільки факторами впливу виступають: доступність та вартість кредитних ресурсів, загальні (макроекономічні) темпи економічного зростання, коливання валютних курсів тощо. Головне завдання, що стоїть перед ДПП, полягає у забезпеченні органічного поєднання інтересів партнерів – держави та приватного власника у досягненні цілей суспільного розвитку, з одного боку, та прибутковості діяльності – з іншого. Досягнення цілей

ДПП має також бути узгоджено із загальними цілями державної податково-бюджетної, інвестиційної, грошово-кредитно та боргової політики.



Р

ис. 3. Вплив фінансової кризи 2007–2009 рр. на зміну структури фінансування ДПП за регіонами
 (розраховано за даними: Private Participation in Infrastructure. — Way of access : <http://ppi.worldbank.org>)

Для оцінки впливу світової фінансової кризи на ДПП необхідно визначити ймовірність реалізації ризиків (R_r), як функції від загроз (t) та вразливості (v): $R_r=f(t,v)$, де загроза визначається як ймовірність настання певних негативних подій у майбутньому, а вразливість пов'язана із впливом цих подій на встановлені цілі та очікувані результати ДПП. Існує кілька основних "каналів", через які кризові ефекти впливають на ДПП.

По-перше, заміна кредитних (відсоткових) ставок. Незважаючи на те, що в багатьох розвинених країнах, завдяки державному втручанням, відсоткові ставки знаходяться на рівні історичного мінімуму, в країнах, що розвиваються (зокрема в Україні), спостерігається різке зростання ставок як по корпоративних, так і по суверенних запозиченнях. Це, у свою чергу, призводить до зростання вартості запозичень, зниження доступності кредитних ресурсів, зростання страхових ставок по інфраструктурних проектах ДПП.

По-друге, скорочення економічної активності, перш за все, впливає на загальну доходність проектів ДПП як поточну, так і майбутню. Скорочення попиту опосередковано впливає на можливості щодо обслуговування та погашення боргів по кредитах і тим самим може вплинути на життєздатність відносин ДПП загалом.

По-третє, непередбачувані коливання валютних курсів. У випадку, якщо приватний партнер ДПП має значний не застрахований обсяг зовнішнього боргу (у валюті, як це характерно для України), ці

зміни можуть вплинути як на загальний фінансовий баланс проекту, так і на вартість обслуговування боргу [14, с. 201, 203–205]. Так само проекти ДПП можуть суттєво постраждати від зростання вартості імпортованих товарів, послуг, капіталу.

Визначення рівня вразливості проектів ДПП перед наслідками фінансової кризи передбачає встановлення певних інституційних рамок. Інституційний контекст відіграє провідну роль в управлінні ДПП, оскільки забезпечує балансування інтересів та розподіл ризиків партнерів.

Основні фактори скорочення вразливості ДПП визначено ООН:

- чітка і надійна система планування державних інвестицій, що базується на системному підході до відбору проектів та пріоритетів (по секторах економіки), а також прогнозування майбутніх наслідків проектів для державного бюджету;

- адекватний розподіл ризиків між державою та приватним сектором на основі оцінки майбутньої грошової вартості проектів, оскільки в рамках ДПП ризик може мати ендогенну природу для обох партнерів;

- стабільна і максимально прозора нормативно-правова база, оскільки лише така база може надати партнерам належні гарантії щодо виконання взаємних зобов'язань;

- дієва система управління проектами ДПП, у якій забезпечено ефективну координацію зусиль партнерів щодо планування, прогнозування, реалізації та контролю, що вимагає чіткого розподілу обов'язків, зберігаючи за державою "право вето" щодо дій, які мають недопустимо ризикований характер [10, с. 66–67].

Отже, інструментами антикризової фінансової політики держави можуть виступати:

- збільшення частки приватного партнера. Розширення прав приватного учасника створює додаткові фінансові стимули для забезпечення життєздатності проектів;

- субсидіювання проектів ДПП. Пряме субсидіювання (дотації) із бюджету дозволяє забезпечити належний рівень фінансового контролю і значно скоротити кредитні ризики в умовах зростання відсоткових ставок. Крім того, замість прямого субсидіювання може бути використане і непряме – у вигляді податкових пільг або надання субсидій кінцевим споживачам суспільних послуг (соціальні трансферти);

- гарантування мінімального доходу. Держава гарантує, що приватний партнер (партнери) зможуть покрити за рахунок доходів від проекту ДПП усі витрати із обслуговування та погашення своїх боргових зобов'язань, що значно скорочує ризики боргового характеру для ДПП загалом;

- гарантовані обмінні курси. Держава забезпечує захист приватного партнера у разі значного знецінення національної валюти, фіксує доходи приватного партнера в іноземній валюті, якщо приватним партнером є іноземна компанія;

- державні боргові гарантії. Держава виступає гарантом по боргових зобов'язаннях приватного партнера (у повному обсязі або частково) [21, с. 176];
- заходи щодо зміни структури власності. Держава гарантує повний або частковий викуп акцій проекту ДПП у приватного партнера за узгодженою ціною;
- право перегляду ДПП. Держава, у разі відмови або неспроможності приватного партнера, залишає за собою право проведення повторного конкурсу ДПП або його повну націоналізацію (за наявності відповідних бюджетних ресурсів) [15, с. 106–107].

З іншого боку, антикризові заходи держави, спрямовані на підвищення привабливості ДПП, мають здійснюватися у певних рамках.

По-перше, державну підтримку ДПП слід здійснювати у межах більш загальної фіскальної державної політики, оскільки ДПП здатне підтримувати антициклічну бюджетну політику, знижуючи при цьому чутливість ДПП до впливу фінансової кризи [16, с. 12].

По-друге, заходи із підтримки ДПП слід кількісно обмежувати рамками бюджету, причому як у коротко- (річний бюджет), так і у середньостроковому аспектах [19, с. 39].

По-третьє, рівень державної підтримки слід співвідносити із загальною макроекономічною динамікою, оскільки потреба ДПП у державній підтримці на різних етапах фінансової кризи суттєво відрізняється [16, с. 13].

По-четверте, доступ приватного партнера до бюджетних коштів (державних кредитів і гарантій) має носити платний характер, що передбачає справляння плати за гарантії, державні кредитні лінії тощо [15, с. 178].

По-п'яте, державна політика щодо підтримки ДПП повинна носити публічний і прозорий характер, оскільки антикризові заходи можуть сприйматися приватними партнерами, як "зміна правил у процесі гри", а це негативно вплине на привабливість ДПП у майбутньому.

Отже, за умов слабкості існуючих механізмів економічного саморегулювання, процес глобалізації виявляється досить небезпечним щодо забезпечення сталого довгострокового економічного зростання національних економік країн світу. Це означає, що дії "ринкових сил" (фондів, банків, корпорацій, приватних інвесторів), потребують уважної та чіткої координації з боку держави з метою упередження загроз завданням довгострокового суспільного розвитку.

У ситуації, коли фінансові механізми ринку функціонують неефективно, лише масштабна і збалансована державна політика може гарантувати фінансову стабільність, зокрема, через державне кредитування, інвестування, забезпечення зайнятості тощо.

Деякі типи фінансово-економічних криз у довгостроковій перспективі є "неминучими", у ХХІ ст. вони залишаються постійною загро-

зою сталому суспільному розвитку, тому саме державна антикризова політика та її інструментарій стають обов'язковими елементами системи державного стратегічного управління.

Реальні суспільні витрати на подолання економічних і соціальних наслідків дій ринкових інститутів виявляються непропорційно великими. Сучасні спеціалізовані моделі інвестиційної, кредитної, валютної політики, а також моделі регулювання та нагляду, призначені для управління ринковими видами ризиків, однак для світової економіки саме системні ризики є центральною економічною проблемою. Отже, їх оцінювання та побудова моделей управління системними ризиками повинні стати одним із основних завдань економічної науки.

Головна дилема посткризової стратегії: "Чи варто продовжувати зміцнення ринкових механізмів або ж відновлювати провідну роль держави в управлінні виробництвом, торгівлею, капіталом, інвестиціями та перерозподілом багатства?" – все ще залишається без відповіді. Однак активний розвиток державно-приватного партнерства дозволяє використати переваги як ринкових, так і державних механізмів для вирішення завдань сталого довгострокового економічного зростання.

В умовах фінансової кризи система відносин ДПП, внаслідок суміщення ризиків державного та приватного секторів, є більш чутливою та вразливою щодо загроз макроекономічного характеру, водночас демонструючи більшу стійкість щодо загроз ринкової природи. Саме ці особливості дозволяють використати реалізацію проектів ДПП як інструмент державної антициклічної (антикризової) політики.

Однак увесь наявний арсенал наукових, політичних та економічних засобів антикризової державної політики не може замінити їх умілого та збалансованого застосування для реалізації стратегії суспільного розвитку. При застосуванні механізмів ДПП обов'язково слід зважати на принципово важливі умови та обмеження, що пов'язані з розподілом ризиків ДПП між його учасниками. Із цього випливає, що зусилля держави щодо запобігання кризам слід зосереджувати не стільки на подоланні наслідків конкретної кризи, скільки на виявленні чинників уразливості національної економіки, а також на заходах, що сприятимуть усуненню або пом'якшенню впливу цих чинників.

Таким чином, стратегія сталого довгострокового економічного зростання передбачає встановлення природного балансу між державним і ринковим секторами національної економіки та використання синергетичного потенціалу кооперації державного та приватного секторів на умовах партнерства. Нова економічна політика держави повинна передбачати зростання системного рівня співробітництва держави та ринку, координацію та спільне використання загальних ідей, інновацій та політичних інструментів для досягнення цілей суспільного добробуту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Про державно-приватне партнерство* : Закон України від 1 лип. 2010 р. № 2404-VI.
2. *Аналіз міжнародного досвіду по визначенню платежів за право управління державними активами відповідно до договору концесії* / І. Акімова та ін. — К. : Ін-т екон. досліджень та політ. консультацій, 2002. — 107 с.
3. *Барановський О. І.* Фінансові кризи: передумови, наслідки і шляхи запобігання : монографія / О. І. Барановський. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. — 754 с.
4. *Варнавский В. Г.* Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В. Г. Варнавский. — М. : Наука, 2005. — 315 с.
5. *Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку* : монографія / В. М. Геєць та ін. — К. : Фенікс, 2003. — 1006 с.
6. *Государственно-частное партнерство в зарубежных странах* / под ред. В. С. Лихачева. — М. : Финансы, экономика, безопасность. — 2009. — 129 с.
7. *Доклад по вопросам глобальной финансовой стабильности.* — МВФ, 2009. — Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/gfsr/2009/02/pdf/sumr.pdf>.
8. *Кацура С. М.* Проблеми і перспективи формування інноваційної економіки України // *Майбутнє України – стратегія поступу* / С. М. Кацура, Ю. В. Макогон, Т. С. Медведкін. — Донецьк : Юго-Восток, 2008. — 304 с.
9. *Классенс С.* Когда кризисы накладываются друг на друга / С. Классенс, А. Коце, М. Терронес // *Финансы и развитие.* — 2008. — № 4. — С. 26–28.
10. *Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства.* Европейская экономическая комиссия ООН. — ООН : Нью-Йорк ; Женева, 2008. — 128 с.
11. *Розгортання фінансово-економічної кризи в Україні у 2009 році: негативні наслідки та засоби їх пом'якшення* : наук.-аналіт. доп. / ред. В. М. Геєць. — К., 2009. — 159 с.
12. *Сприяння сталому економічному зростанню в Україні* / І. Акімова, Ї. Ак'юз та ін. — К. : Альфа-Принт, 2001. — 347 с.
13. *Стігліц Д. Е.* Економіка державного сектору / Стігліц Джозеф Е. — К. : Основи, 1998. — 854 с.
14. *Corbacho A.* Public Investment and Public-Private Partnerships: Addressing Infrastructure Challenges and Managing Fiscal Risks / A. Corbacho, K. Funke, G. Schwartz. — IMF : Palgrave Macmillan, 2008. — 306 p.
15. *Eggers W.* Closing the Infrastructure Gap: The Role of Public-Private Partnerships / W. Eggers, T. Startup // *A Deloitte Research Study; The global report.* — 2006. — 240 p.
16. *International Monetary Fund, Fiscal Affairs Department.* The State of Public Finance: Outlook and Medium-Term Policies After the 2008 Crisis. — March 6, 2009. — 25 p.
17. *Maddison A.* The World Economy: Historical Statistics / A. Maddison. — Paris : OECD, 2003. — Way of access : <http://www.ggdc.net/maddison>.
18. *Barro R. J.* Macroeconomic crises since 1870 / Robert J. Barro, Ursua Jose F. // *NBER Working Paper Series, Cambridge, April 2008.* — Way of access : <http://www.nber.org/papers/w13940>.
19. *Turmoil at Twenty – Recession, Recovery, and Reform in Central and Eastern Europe and the Former Soviet Union.* — The World Bank Report, 2010. — Way of access : <http://www.siteresources.worldbank.org/ECAEXT/Resources/258598-1256842123621/6525333-1256842182547/t20-fullreport.pdf>.

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

20. The Growth Report, Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development Commission on Growth and Development. — Way of access : <http://www.growthcommission.org>.
21. *World Public Sector Report*. Globalization and the State. — N.Y. : A United Nations Publication. — 2001. — 193 p.

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В УПРАВЛІННІ БЮДЖЕТНИМИ КОШТАМИ

МИКИТЮК І., к. е. н., ст. викладач кафедри фінансів КНТЕУ

Управління бюджетними коштами належить до важливих напрямів управлінської діяльності фінансових органів. Недосконалі методи бюджетного планування і прогнозування, ускладнення міжбюджетних відносин, зростання бюджетного дефіциту, недовиконання планових бюджетних показників з окремих видів доходів і видатків – це результат недосконалої теоретичної бази управління бюджетними коштами та відсутності ефективної методики економічного аналізу бюджетних показників.

Значний внесок у розвиток методики комплексного економічного аналізу зробили провідні вчені: І. Караков, Г. Мельничук, Є. Мних, П. Попович, М. Шеремет, С. Шкарабан [1–6] та ін. Однак залишається не розробленою і теоретично не обґрунтованою методика проведення економічного аналізу бюджетних показників, яка б забезпечувала інформаційні потреби внутрішніх і зовнішніх користувачів аналітичної інформації.

Економічний аналіз бюджетних показників полягає в оцінці обґрунтованості їх значень, доцільної динаміки та інших параметрів, він має проводитися на всіх етапах бюджетного процесу: при формуванні, розгляді, затвердженні та виконанні бюджету. Сьогодні його здійснюють фінансові та податкові органи, різні відомства, органи казначейства, контролюючі органи, фінансові органи господарюючих структур. Податкові органи аналізують надходження податків у бюджеті різних рівнів, структуру податкових надходжень, виконання плану надходжень податків за рівнями бюджетної системи, заборгованості за податковими надходженнями. Рахункова палата щорічно проводить експертизу й аналіз обґрунтованості поточних видатків бюджетів, порядку й умов фінансування бюджетних цільових програм. При цьому особлива увага приділяється реальності й обґрунтованості розрахунків показників доходної, видаткової частини Державного бюджету, показників державного боргу, доцільності, обґрунтованості

та повноти забезпечення коштами загальнодержавних цільових бюджетних програм. За результатами проведеного аналізу та експертизи бюджетних показників Рахунковою палатою розробляються пропозиції щодо усунення порушень і відхилень у бюджетному процесі, удосконалення законодавчої та нормативної бази, узагальнення результатів дослідження причин і наслідків виявлених відхилень у процесі формування доходів і витрачання коштів Державного бюджету [7]. Органи казначейства здійснюють контроль за операціями з бюджетними коштами, аналізують надходження і розподіл доходів за рівнями бюджетів; цільове використання бюджетних коштів; своєчасність їх проходження по рахунках.

На рівні законодавчої влади при формуванні бюджету вивчається дотримання законодавства при розрахунку бюджетних показників; соціальних гарантій за видатками; принципів взаємовідносин державного та місцевих бюджетів, фінансового забезпечення соціальної сфери тощо.

Методика аналізу бюджетних показників багато в чому залежить від поставлених завдань і визначається його предметом і змістом. Аналіз складання бюджету містить такі напрями дослідження: фінансовий стан галузей сфери матеріального виробництва; очікуване виконання бюджету поточного року; дохідна частина проекту бюджету за джерелами надходжень; видаткова частина проекту бюджету за напрямами використання бюджетних коштів.

Аналіз виконання бюджету має охоплювати: виконання показників надходжень доходів за окремими джерелами; виконання плану видатків за напрямами фінансування і галузям виробничої та невиробничої сфери; виконання боргових бюджетних зобов'язань; касове виконання бюджету та стадії його виконання. У процесі фінансування із Державного бюджету планових заходів і акумуляції доходів має проводитися аналіз оперативних даних, поточної звітності про їх виконання та основних планових показників. На підставі цих даних коректуються асигнування по бюджетних установах, виявляються недоліки у виконанні ними фінансових зобов'язань. На стадії складання звіту про виконання Державного бюджету аналізуються звіти міністерств, відомств, установ, підприємств. За результатами аналізу, а також з урахуванням матеріалів проведених раніше контролюючими органами ревізій і перевірок вносяться пропозиції, щодо усунення виявлених недоліків і мобілізації додаткових резервів.

Отже, сьогодні потрібні нові наукові розробки у сфері методології та організації макроекономічного аналізу, який би охоплював всі етапи бюджетного процесу та бюджету всіх рівнів. Основними завданнями економічного аналізу бюджетів усіх рівнів можна вважати: оцінку кінцевих результатів складання і виконання бюджету; обґрунтування фінансово-бюджетної політики; обґрунтування параметрів показників при формуванні бюджетів; виявлення факторів і причин, що вплинули на невиконання планових показників бюджету; виявлення резервів при складанні та виконанні бюджету; забезпечення повного і стабільного виконання плану мобілізації в бюджет доходів; виявлення фактів нера-

ціонального, нецільового й неефективного використання бюджетних коштів; удосконалення бюджетного процесу і міжбюджетних відносин.

Важливими умовами, що висуваються до аналізу бюджетних показників при проведенні контрольно-аналітичної роботи на всіх рівнях бюджетної системи, є комплексність, дієвість, оперативність і конкретність.

Аналіз, заснований на вивченні широкого кола показників, дозволяє виявити фактори, що впливають на ефективність управління фінансовими ресурсами регіону. Ця вимога до аналізу, а також його оперативність є основоположними і при аудиті бюджетних показників, оскільки дозволяють встановити обсяг впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на результати виконання бюджетних показників і розробити конкретні пропозиції щодо їх усунення. У свою чергу, об'єктивність і обґрунтованість аналізу доходів і видатків бюджетів можуть досягатися завдяки аудиту бюджетних показників, перевірці їх достовірності та взаємозв'язків на всіх стадіях бюджетного процесу. Комплексний аналіз бюджетних показників передбачає систематичне вивчення факторів, що впливають на них. Факторний аналіз дозволить у розрізі кожної групи факторів надати оцінку впливу на відхилення бюджетного показника від планового призначення і підготувати обґрунтовані висновки.

Потрібно зазначити, що нині практично відсутні єдині критерії класифікації бюджетних показників щодо їх видів. Отже, важко визначити необхідний і достатній обсяг вихідної інформації та оцінити результативність аналізу й аудиту бюджетних показників. Різниця у завданнях, об'єктах і формах контролю, що здійснюється різними контролюючими органами, передбачає їх систематизацію результатів контролю з метою забезпечення достовірності, взаємної узгодженості, об'єктивності, дієвості аналізу бюджетних показників.

Залежно від етапів бюджетного процесу при формуванні бюджетів проводиться аналіз очікуваних результатів виконання бюджетів за звітний і попередній періоди, що дозволяє виявити відхилення в аналітичних показниках і передбачити відповідні зміни при затвердженні бюджетних показників на наступний рік. Комплексний аналіз охоплює всі джерела надходжень і напрями витрачання коштів, їх розподіл між рівнями бюджетної системи, дозволяє визначити вплив різних факторів на рівень виконання бюджетів. Поряд із комплексним аналізом податкові, фінансові, казначейські органи, застосовують тематичний аналіз, який дозволяє вивчити питання повноти формування і виконання доходних джерел, цільового використання коштів, дотримання чинного бюджетного законодавства тощо.

Економічний аналіз бюджетних показників доцільно здійснювати за допомогою аналітичних таблиць, які мають містити інформацію за минулі роки, очікувані показники на поточний рік і прогнозні показники на наступний бюджетний період. Для аналізу бюджетних показників застосовують різні методи та інструменти. Найпростішим є *метод порівняння*, коли бюджетні показники звітного періоду порівнюються з плановими або з показниками за попередній період (*табл. 1*).

Таблиця 1

Динаміка доходів Державного бюджету України за 2006–2009 рр. *

млн грн

Показники	2006	2007				2008				2009			
	фактично	план	фактично	відхилення від факту попереднього року		план	фактично	відхилення від факту попереднього року		план	фактично	відхилення від факту попереднього року	
				абсолютне	відносне, %			абсолютне	відносне, %			абсолютне	відносне, %
Доходи Державного бюджету	133521.60	157257.04	165942.10	32420.50	24.28	231932.10	231686.30	65744.20	39.62	255540.50	225319.90	-6366.40	-2.83
Податкові надходження	94811.50	115357.40	116670.80	21859.30	23.06	170890.80	167883.40	51212.60	43.89	178675.80	148915.60	-18967.80	-12.74
Неподаткові надходження	35752.50	35637.80	42114.70	6362.20	17.80	47352.40	52817.60	10702.90	25.41	64052.50	66296.40	13478.80	20.33
Доходи від операцій з капіталом	1575.60	1659.70	1769.90	194.30	12.33	5396.70	2125.30	355.40	20.08	2548.80	1060.00	-1065.30	-100.50
Цільові фонди	673.60	734.10	930.50	256.90	38.14	773.51	1022.70	92.20	9.91	483.00	633.60	-389.10	-61.41
Офіційні трансфери	1575.70	9761.30	4351.70	2776.00	176.18	9534.30	7702.00	3350.30	76.99	8942.30	7769.00	67.00	0.86

Примітка. * Складено за даними Звітів Державного казначейства України про виконання Державного бюджету.

При проведенні аналізу бюджетних показників методом порівняння слід зважати на їх зіставність. Порівняння показників виконання бюджету здійснюється шляхом розрахунку середніх і відносних величин. Однак необхідно враховувати, що середні величини згладжують індивідуальні різниці, саме тому вони мають бути доповнені аналізом абсолютних даних, на підставі яких розраховувались. На думку Є. Мниха "пріоритетним при застосуванні методу порівняння є вибір бази порівняння та досягнення якісної порівнянності параметрів. Щодо бази порівняння, то її вибір зумовлюється цільовою орієнтацією аналізу, логічною коректністю оцінки зміни і розвитку [3, с. 45].

Для детального аналізу динаміки доходів Державного бюджету слід розрахувати такі показники: абсолютний приріст; темпи зростання; темпи приросту, абсолютне значення одного відсотка та коефіцієнт еластичності (табл. 2).

Таблиця 2

Показники абсолютного приросту, темпів зростання та темпів приросту доходів бюджету України

Показники	Одиниці вимірювання	Роки			
		2006	2007	2008	2009
Абсолютний приріст:					
- ланцюговий;	млн грн	28078.9	32420.5	65744.2	-6366.4
- базисний		28078.9	60499.4	126243.6	119877.2
Темп зростання:					
- ланцюговий;	%	127.0	124.3	139.6	97.3
- базисний		127.0	151.3	190.9	188.2
Темп приросту:					
- ланцюговий;	%	27.0	24.3	39.6	-2.7
- базисний		27.0	51.3	90.9	88.2

Розрахунки свідчать, що найбільший абсолютний приріст загальної суми доходів Державного бюджету України був у 2008 р. Загальна тенденція темпів приросту нерівномірна: у 2006–2007 рр. цей показник зменшився з 27 % до 24.3 %, у 2007–2008 рр. спостерігався значний приріст (39.6 %), а у 2008–2009 рр. різке падіння – до мінус 2.7 %.

Після розрахунку темпів приросту доцільно розглянути абсолютне значення 1 % приростів за видами надходжень і розрахувати коефіцієнти еластичності (табл. 3). Проаналізувавши показники за 2009 р., можна констатувати, що при збільшенні податкових надходжень більше ніж на 4 % і зменшенні при цьому доходів від операцій із капіталом на 1.97 % і неподаткових надходжень на 2.26 %, загальна сума доходів Державного бюджету зросла на 1 %. Крім того, за аналізований період нерівномірно змінювались коефіцієнти еластичності доходів від операцій із капіталом та цільових фондів.

Абсолютні значення одного відсотка приростів за видами доходів бюджету та відповідні коефіцієнти еластичності за 2006–2009 р.

Показники	Абсолютне значення, млн грн				Коефіцієнт еластичності, %			
	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009
Доходи Державного бюджету	1039.96	1334.18	1660.21	2357.93				
Податкові надходження	744.88	946.29	1166.57	1678.57	1.01	0.95	1.11	4.19
Неподаткові надходження	282.56	435.77	421.37	528.58	0.97	0.63	0.58	-2.26
Доходи від операцій із капіталом	2.23	15.80	17.68	21.26	-2.88	0.84	0.79	-1.97
Цільові фонди	2.47	6.74	9.31	10.21	-2.26	3.10	0.49	0.76

Метод групування передбачає певну класифікацію явищ і процесів, а також причин і факторів, які зумовлюють їх зміну і розвиток [3, с. 67]. Бюджетні показники групуються і зводяться в таблиці, це дозволяє провести аналітичні розрахунки, виявити тенденції розвитку окремих явищ і їх взаємозв'язки, а також фактори, що впливають на зміни показників. Наприклад, аналіз фактичних надходжень до загального фонду за групами надходжень у 2007–2009 рр. дозволяє зробити висновок, що у доходній частині Державного бюджету України перше місце посідають податкові надходження, питома вага яких у 2008 р. становила 72.5 %, що на 2.14 % більше в порівнянні з 2007 р.; а в 2009 р. питома вага податкових надходжень вже становить 71.01 %, що на 1.44 % менше ніж у 2008 р. Друге місце у структурі доходів Державного бюджету за аналізований період посідають неподаткові надходження, третє – трансферти, четверте – доходи від операцій із капіталом і цільові фонди.

Основним джерелом поповнення доходів Державного бюджету за аналізований період є податкові надходження, а саме: надходження за такими статтями, як податок на додану вартість, податок на прибуток підприємств, збори за використання природних ресурсів, акцизний збір із вироблених в Україні товарів, ввізне мито.

Метод ланцюгових підставок полягає у зміні окремого звітнього показника базовим. При цьому всі інші показники залишаються незмінними. Цей метод дозволяє визначити вплив окремих факторів на сукупний бюджетний показник.

Як інструментарій для економічного аналізу можна застосовувати бюджетні коефіцієнти – відносні показники фінансового стану території, які виражають відношення одних абсолютних бюджетних

показників до інших. Бюджетні коефіцієнти можуть застосовуватися для порівняння показників за адміністративними одиницями, для виявлення динаміки розвитку показників і тенденцій їх зміни.

В умовах економічної кризи в державі та регіонах підвищується роль територіальних бюджетів у вирішенні економічних і соціальних завдань, отже постає питання щодо аналізу територіальних бюджетів. Зокрема для соціально-економічного розвитку кожної території актуальності набуває визначення рівня фінансової достатності території, стан бази її власних доходів; визначення рівня стійкості територіального бюджету; виявлення факторів, які впливають на фінансовий стан території; оцінка правильності бюджетної політики, що проводиться місцевими адміністраціями.

Чотири методи визначення ступеня стійкості територіальних бюджетів пропонує Г. Поляк [8].

Абсолютно стійкий стан бюджету можливий при умові, коли:

$$Вм < Дв + Др,$$

де $Вм$ – мінімальні видатки бюджету, млн грн;

$Дв$ – власні доходи бюджету, млн грн;

$Др$ – регулюючі доходи бюджету, млн грн.

Нормальний стан бюджету: $Вм = Дв + Др$.

Нестійкий стан бюджету: $Вм = Дв + Др + Дз$,

де $Дз$ – додатково залученні фінансові ресурси, млн грн.

Кризовий стан бюджету: $Вм > Дв + Др$.

Для аналізу територіальних бюджетів пропонується застосовувати такі бюджетні коефіцієнти:

- співвідношення регулюючих і власних доходів $Крв = Др : Дв$;
- автономії, як відношення власних доходів до загальних доходів ($Ка = Дв : Д$);
- забезпеченості мінімальних видатків власними доходами ($Кзmv = Дв : Вм$);
- бюджетної заборгованості як відношення бюджетної заборгованості до загальної суми бюджетних видатків ($Кбз = Зб : В$);
- бюджетної результативності регіону, як відношення територіальних бюджетних доходів до середньорічної чисельності населення регіону ($Кбр = Дт : Ч$);
- бюджетної забезпеченості населення, як відношення загальної суми бюджетних видатків до середньорічної чисельності населення регіону ($Кбзн = В : Ч$).

Розрахунок і аналіз цих коефіцієнтів дозволить об'єктивно оцінити стан територіальних бюджетів, виявити фактори, що на них впли-

вають. Економічний аналіз виконання місцевих бюджетів має свою специфіку, обумовлену особливостями і основними завданнями, що стоять перед ними. Існуюча сьогодні система управління фінансовими ресурсами окремої території характеризується як недоліками бюджетного планування, особливо на місцевому рівні, так і недостатньо ефективними механізмами виконання бюджетів і аналізу бюджетних показників. У сучасній практиці роботи фінансових органів найчастіше застосовується аналіз виконання бюджетних показників. Питання, пов'язані з аналізом стану бюджетів, їх стійкістю, ще недостатньо розроблені і потребують свого вирішення. Аналіз бюджетних показників слід проводити окремо за доходами і видатками, державним боргом, показниками загального та спеціального фондів бюджету.

Для економічного аналізу бюджетних показників може бути використано:

- горизонтальний аналіз, у ході якого порівнюються поточні показники бюджету з показниками за минулий період, а також планові показники з фактичними;
- вертикальний аналіз, у результаті якого визначається структура бюджету, питома вага окремих бюджетних показників у загальному показнику та їх вплив на загальні результати;
- трендовий аналіз, який має за мету виявлення тенденцій змін динаміки бюджетних показників. На основі цього аналізу можливо прогнозувати бюджетні показники на майбутнє;
- факторний аналіз, який полягає у виявленні впливу окремих факторів на бюджетні показники. Наприклад, вплив на величину показників видатків бюджету підвищення рівня і якості життя населення, зокрема підвищення доходів населення, поліпшення пенсійного забезпечення тощо.

Кожний вид аналізу має важливе значення, але конкретність і дієвість висновків економічного аналізу залежить, перш за все, від комплексного застосування методичних прийомів. Доповнюючи один одного, вони сприяють розкриттю складних зв'язків і взаємозалежностей, що виникають між різними показниками у процесі виконання бюджету за доходами і видатками.

Методику економічного аналізу виконання бюджету умовно можна поділити на загальну і часткову. Загальна методика може бути застосована при аналізі як загальних результатів виконання бюджету, так і конкретних питань виконання доходів і видатків. До загальної методики можна віднести: визначення завдань аналізу; підбір і попередню перевірку достовірності та правильності даних; використання прийому порівняння як основного при визначенні рівня виконання бюджетних показників і динаміки показників бюджету; застосування затверджених даних для бази порівняння та оцінки показників; визначення відхилень від затверджених показників; застосування поряд

із абсолютними відносних і середніх показників, а також зведених порівняльних величин; застосування аналітичних групувань і побудову таблиць, що дозволяють зробити висновки про виконання бюджетних показників.

Практичне застосування часткової методики визначається: рівнем бюджету, який досліджується; кількістю та якістю даних, що забезпечують найбільш повну інформацію; видами необхідних групувань і розрахунків, аналітичних таблиць; висновками, сформульованими за результатами аналізу. Поряд із методами економічного аналізу, які характеризують загальний підхід до виконання бюджету, існує і методика його аналізу, що визначає етапи й прийоми аналітичної обробки інформації.

Економічний аналіз складається з таких основних етапів: *по-перше*, визначення об'єкта аналізу, формування мети та завдань аналізу; *по-друге*, здійснення перевірки, зведення (зіставлення) та групування необхідних даних; *по-третє*, аналітична обробка: порівняння відповідних показників щодо доходів, видатків, нормативів, штатів, контингентів; визначення причин відхилень від показників затверджених бюджетів, з'ясування взаємозв'язків і кількісних залежностей між показниками; *по-четверте*, підведення результатів аналізу та формування висновків; *по-п'яте*, розробка практичних пропозицій за результатами аналізу.

Призначення економічного аналізу бюджетних показників у системі управління бюджетними коштами, класифікація видів аналізу, з огляду на його цілі, завдання, етапи бюджетного процесу, дозволяють аргументувати необхідність уніфікації системи аналітичних таблиць для кожного рівня бюджетної системи.

Слід зазначити, що вдосконалення процесу управління бюджетними коштами держави передбачає: необхідність обов'язкового проведення усіма контролюючими і фінансовими органами аналізу бюджетних показників за системою уніфікованих таблиць та встановлення жорстких строків його проведення; систематизацію видів аналізу бюджетних показників; проведення аналізу бюджетних показників спільно з їх аудитом.

Порядок проведення аналізу виконання бюджетних показників може містити характеристику:

- виконання бюджетних показників за доходами і видатками, а також причин, що впливали на відхилення від плану;
- дефіциту і причин його виникнення, впливу недофінансування планових видатків і перевиконання плану доходів на обсяг дефіциту;
- причин зменшення або збільшення надходжень до бюджету, визначення факторів цих змін;
- причин збільшення або зменшення державного боргу;
- фінансування захищених статей бюджету;

- капітальних вкладень, що спрямовуються в бюджет розвитку;
- характеристику видатків з обслуговування державного боргу і визначення їх питомої ваги у загальному обсязі видатків.

Крім того, потрібно визначити кількісні та якісні показники, що характеризують цілі, яких слід досягти при реалізації бюджетних програм, а це, у свою чергу, потребує створення нових форматів звітності, що відображають кількісні та якісні показники, характеризуючи хід виконання програми. Тільки після цього можливо буде оцінити чи було досягнуто мету, на яку виділялися асигнування, та провадити оцінку ефективності видатків бюджету.

Таким чином, тільки при комплексному, оперативному й дієвому аналізі бюджетних показників можливо досягти реальних, якісно нових змін як у структурі фінансових ресурсів окремої території держави, так і в порядку їхнього формування і використання, розробки пріоритетів ефективного управління бюджетними ресурсами. Науково обґрунтоване і всебічне проведення економічного аналізу бюджетних показників має стати основою для розробки довгострокової бюджетної політики, воно дозволить використати бюджет як активний інструмент державного регулювання відтворювальних процесів.

Економічний аналіз, що проводиться фінансовими органами, відомствами, іншими структурами, та розроблені за його результатами висновки є базою для:

- об'єктивної оцінки результатів виконання бюджету;
- виявлення причин відхилень від затверджених показників;
- розробки пропозицій, що спрямовані на виявлення резервів зміцнення доходної бази бюджетів, забезпечення надходжень платежів до кожного рівня бюджетів;
- забезпечення своєчасного фінансування видатків за цільовим призначенням;
- посилення фінансової дисципліни;
- удосконалення нормативної бази, що застосовується при формуванні доходів і видатків бюджету;
- розробки пропозицій із вдосконалення міжбюджетних відносин.

Отже, проведення комплексного аналізу бюджетних показників дозволяє отримати необхідну інформацію виконавчим і законодавчим органам влади для прийняття рішень при формуванні і здійсненні фінансової політики, виявлення резервів для залучення коштів у бюджет, підвищення ефективності їх використання, посилення контролю за їх формуванням і витрачанням. Проблеми вдосконалення методології та методики економічного аналізу бюджетних показників у системі управління бюджетними ресурсами потребують наукового вирішення, при цьому аналіз бюджетних показників необхідно визначити як один із важливих елементів процесу управління бюджетними ресурсами на місцевому та державному рівні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Караків І. І.* Економічний аналіз роботи підприємств і об'єдинень / І. І. Караків. — К. : Вища шк., 1982. — 351 с.
2. *Мельничук Г. М.* Аналіз господарської діяльності в промисловості : учебник / Г. М. Мельничук. — К. : Вища шк., 1990. — 318 с.
3. *Мних Є. В.* Економічний аналіз діяльності підприємства : підручник / Є. В. Мних. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. — 514 с.
4. *Попович П. Я.* Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання : підручник / П. Я. Поповича. — Тернопіль : Екон. думка, 2001. — 454 с.
5. *Шеремет А. Д.* Методика фінансового аналізу / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. — М. : ИНФРА-М, 1999. — 208 с.
6. *Шкарабан С. І.* Основи оперативного економічного аналізу / С. І. Шкарабан. — Львів : Вища шк., 1988. — 136 с.
7. *Методичні рекомендації щодо проведення аналізу та експертизи проекту закону про Державний бюджет України : затв. постановою Колегії Рахункової палати від 13 берез. 2007 р. № 6-4.*
8. *Поляк Г. Б.* Бюджетная система России : учебник / Г. Б. Поляк. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. — 703 с.

КРИТЕРІЇ ТА ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ СТІЙКОСТІ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ

ПАНАСЕНКО Г., к. е. н., доцент Макіївського економіко-гуманітарного інституту

Формування стійкої фінансової системи – фундаментальна мета соціально-економічної політики будь-якої країни. Різні держави вирішують цю проблему відповідно до особливостей структури економічної, фінансової, політичної систем, проте рано чи пізно всі вони доходять висновку щодо доцільності формування системи аналізу стану фінансового сектору економіки. Актуальність цієї проблеми пов'язана з підвищенням інтересу до питань економічної (фінансової) безпеки держави, що охоплюють оцінку рівня "імунітету" фінансової системи до внутрішніх і зовнішніх шоків, аналіз контрольованості фінансових потоків країни та їх достатність для стійкого економічного розвитку. Лауреат Нобелівської премії Дж. Б'юкенен зазначав, що для

© Панасенко Г., 2010

урядів усіх країн існує проблема дефіциту ресурсів, насамперед фінансових [1, с. 560]. Фінансовий сектор виокремлюється в самостійну складову економічної системи, ускладнюється його структура, підвищується роль та посилюється вплив фінансової сфери на реальний сектор економіки. За оцінками А. Крилової, відношення валової доданої вартості, створеної у фінансовому секторі України, до внутрішнього валового продукту в 2005 р. становило 4.61 %. Для порівняння: в Австрії – 4.64, Німеччині – 4.14, Польщі – 3.63, Чехії – 2.72 % [2, с. 36].

Упродовж останніх десятиліть спостерігається значна нестабільність розвитку фінансового сектору, що спричиняє хиткість фінансових систем багатьох країн світу. Це пояснюється не тільки зовнішніми чинниками, а й внутрішніми проблемами їх становлення. Результати досліджень фінансових криз доводять, що, як правило, саме на рівні суб'єктів господарювання формуються основні джерела кризових ситуацій. Особливо актуально це для країн із перехідною економікою (в тому числі й України), яким у ході свого розвитку доводиться вирішувати якісно нові проблеми макроекономічного управління, адже функціонування перехідної економіки часто відбувається в умовах перманентної кризи та наявності різноманітних структурних, економічних, соціальних, правових проблем, які потребують негайного вирішення. Механізми державного управління таких економік об'єднує, з одного боку, загальна антикризова спрямованість, оскільки в основі діяльності органів державного управління лежить прагнення зупинити розгортання структурних кризових явищ, спричинених трансформацією економіки, а з іншого – бажання досягти значніших успіхів у забезпеченні довгострокового сталого розвитку, що дало б змогу скоротити відставання від промислово розвинених країн.

Досить часто в нашій країні вибір оптимальної моделі досягнення фінансової стабільності, визначення відповідного механізму, технології та менеджменту для реалізації поставлених завдань відбуваються без реальної оцінки наслідків запровадження економічних перетворень і забезпечення ефективності суспільних благ у процесі виконання зобов'язань держави. Національний банк України запровадив основні елементи системи оцінки фінансової стійкості й запобігання фінансовим кризам (мікропруденційний аналіз банківської системи, збір та обробка статистичної інформації, аналіз макроекономічних процесів) декілька років тому. Однак і до сьогодні не можна стверджувати, що координація й узагальнення результатів діяльності цих елементів системи є досконалыми. Це істотно знижує ефективність прийняття рішень щодо регулювання діяльності як окремих ланок, так і всієї системи в цілому. Тому економіка України потребує напрацювання теоретичних, правових і адміністративно-організаційних механізмів регулювання фінансового стану держави та упередження загрози її фі-

нансової стійкості. Отже, дослідження міжнародного досвіду побудови системи оцінки фінансової стійкості як елемента загальнодержавного управління економікою, формування комплексного підходу до визначення її поточного стану та розробка системи заходів для забезпечення від фінансових криз стають для вітчизняної фінансової системи актуальною науковою та практичною проблемою.

Зарубіжні економісти інтенсивно досліджують проблеми фінансової стійкості, особливо активно над цим працюють спеціалісти центральних банків Великої Британії, Нідерландів, Франції, Чехії, Японії. Серед вітчизняних науковців і практиків слід відзначити В. Гейця, Г. Задорожного, Р. Лисенка, І. Лютого, Р. Набока, С. Науменкову, Т. Смовженко, А. Шаповалова, В. Зінченка.

Незважаючи на значні здобутки у дослідженні проблем забезпечення фінансової стабільності поняття стійкості фінансової системи у вітчизняній та іноземній наукових школах досі остаточно не сформувалося. Водночас не має універсального визначення, яке б розкривало основні функції, завдання і критеріальні ознаки фінансової стійкості, індикатори її оцінки. Відсутні якісні механізми, які зменшують вразливість банківської системи до зовнішніх і внутрішніх факторів дестабілізації, підвищують якість та ефективність її діяльності.

Метою статі є узагальнення досвіду використання систем оцінки фінансової стабільності, які останнім часом активно впроваджуються у багатьох країнах світу, та розробка методичних рекомендацій щодо забезпечення стійкості фінансової системи України, що можуть бути використані для профілактики криз чи інших небажаних явищ у фінансовому секторі вітчизняної економіки.

Особливість банківського сектору у тому, що кожний банк формує стратегію свого розвитку та інфраструктуру фінансового обслуговування клієнтів, керуючись суто мікроекономічними міркуваннями, але ж час від часу створюються макроекономічні умови, в яких діють як самі банки, так і решта учасників ринку. З іншого боку, на стан банківської системи впливає ситуація у реальному секторі економіки, зміна політичних орієнтирів держави та пріоритетів макроекономічного регулювання, що обмежує можливості надання банками своїх послуг. Врешті стабільність банківського сектору залежить від фінансового стану кожного окремого банку та його здатності динамічно розвиватися, що великою мірою зумовлюється макроекономічною стабільністю, наявністю ринкової інфраструктури та забезпечується дотриманням певних корпоративних засад ведення банківського бізнесу, які формуються в самій системі за активної участі центрального і комерційних банків. Науковцями запропоновано багато визначень фінансової стабільності й нестабільності, які відповідають різним етапам та умовам розвитку фінансових ринків і секторів та з різним ступенем точності й деталізації пояснюють природу цього явища.

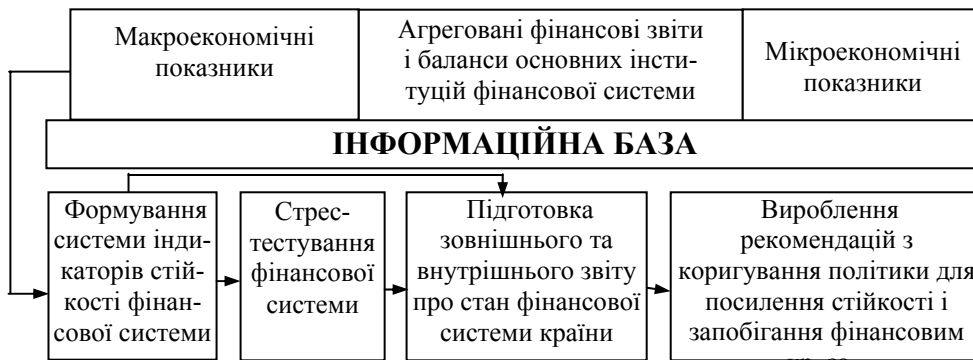
Президент Центрального банку Нідерландів Ноут Веллінк зазначає, що "за стійкої фінансової системи можна ефективно розміщувати ресурси та абсорбувати шоки, уникаючи руйнівного впливу на реальну економіку. Крім того, сама система не повинна бути джерелом шоків. Тому наше визначення охоплює ті гроші, які функціонують належним чином як засіб платежу та розрахункова одиниця, і фінансову систему, яка має адекватно виконувати функцію мобілізації заощаджень, диверсифікації ризиків і перерозподілу ресурсів" [3, с. 40].

На думку В. Зінченка, який досліджував стабільність функціонування банківських систем, "стійкість... – це такий стан банківської системи, при якому реалізується сутність і призначення банківської системи в економіці, адекватно і ефективно виконуються її функції, а також забезпечується спроможність відновлювати цей стан після будь-яких відхилень від безпечних параметрів, викликаних дією кризових моментів" [4, с. 84].

Голова Банку міжнародних розрахунків Ендрю Крокет визначає "фінансову стійкість як відсутність нестійкості... стану, в якому економічна діяльність потенційно послаблює коливання цін на фінансові активи чи неспроможність фінансових установ відповідати за договірними зобов'язаннями" [3, с. 41].

Фахівці Інституту економіки перехідного періоду визначають поняття стабільності через фактори, які впливають на стан фінансової системи і можуть вивести її з рівноваги, а саме: банківські паніки, безвідповідальна поведінка банків, асиметрія інформації, ефект зараження та коливання цін активів на фінансових ринках [5, с.10].

З огляду на це кожна держава прагне створити програму антикризового регулювання економіки. Саме аналіз стійкості фінансової системи дає змогу знайти відповіді на широкий спектр питань, пов'язаних із цією проблемою. Слід відзначити, більшість країн, що розвиваються, обмежуються лише аналізом стану банківської системи, тоді як у розвинених країнах основна функція індикаторів фінансової стійкості полягає у знаходженні вірогідних напрямів впливу економічних ризиків, тому вони працюють над створенням систем комплексного моніторингу фінансового сектору економіки. Ініціатором узагальнення досліджень у цій сфері є МВФ та група Світового банку. Саме за їх підтримки у 1999 р. започатковано Програму оцінки фінансового сектору (FSAP). Її головна мета – діагностика стану фінансових систем країн світу й запобігання впливу на них як внутрішніх, так і зовнішніх шоків. Завдяки FSAP аналізується широке коло питань, пов'язаних з оцінкою стійкості фінансової системи як у коротко-, так і в середньостроковому періодах. Фахівці МВФ запропонували стандартну структуру аналізу стану фінансової системи (*рисунок*).



Алгоритм аналізу стану фінансової системи

Розроблені та запропоновані МВФ для оцінки стабільності фінансового сектору індикатори характеризують поточний стан і надійність фінансових установ та їх корпоративних індивідуальних контрагентів. Вони містять агреговані дані за групами установ, а також представницькі показники щодо ринків, на яких фінансові установи здійснюють свої операції [6]. Програми оцінки складаються з таких ключових елементів:

- аналіз структури, якості та механізмів функціонування фінансової системи;
- оцінка ступеня важливості фінансового сектору країни;
- визначення механізмів державного управління, що передбачають, з одного боку, обмеження впливу шоків фінансової системи на макроекономічну стабільність, а з іншого – спроможність цієї системи обмежити вплив макроекономічних шоків на кон'юнктуру фінансових ринків;
- оцінка можливості і ступеня впливу на фінансову систему різних шоків і подальшого впливу ситуації у фінансовому секторі на соціально-економічну систему в цілому;
- розробка напрямів еволюції системи фінансової безпеки країни та запобігання кризам.

Аналіз системи індикаторів стабільності фінансового сектору, розробленої МВФ, та досвід її практичного використання свідчать, що вона має як певні позитивні риси, так і недоліки.

Основні позитивні риси:

- введення в широку практику сигнального підходу, який передбачає періодичний розрахунок і регулярний моніторинг показників на кварталній та річній основі;
- застосування системного підходу дало змогу відобразити особливості функціонування різних секторів, зокрема ринку нерухомості та фондового ринку, що виявилось дуже актуальним і своєчасним, з огляду на кредитну кризу в США у 2007 р. та кризу фондового ринку на початку 2008 р.;

- побудова системи індикаторів та розробка критеріїв відбору показників;
- урахування структурних змін, зокрема через галузеву та секторальну структуру кредитування, а також через характеристику структури активів інших фінансових корпорацій.

Недоліки:

- значну частину показників, як свідчить вітчизняний досвід, або неможливо, або вкрай складно розрахувати, спираючись на наявні статистичні дані;
- занадто широкий спектр показників, унаслідок чого вони дублюють один одного;
- існує проблема порівнянності даних різних країн, а також порівнянності певних показників за секторами, групами, організаційними формами окремих установ;
- бракує граничних, нормативних значень запропонованих показників, що пояснюється різними економічними умовами в різних країнах.

Результати опитувань національних регуляторів щодо важливості використання окремих індикаторів фінансової стабільності, запропонованих МВФ, доводять, що лише незначна частина показників може бути використана для узагальнюючої характеристики зазначених процесів. З усього переліку індикаторів, а їх майже 40, найвищі оцінки одержали лише одинадцять показників, і тільки три із них: коефіцієнт адекватності капіталу, відношення недіючих кредитів до сукупних активів і відношення недіючих кредитів (без урахування резервів) до сукупних активів, на думку респондентів, мали суттєву оцінку – 3.8–3.9 бали (за чотирибальною шкалою). Власне, й автори настанов МВФ визнають недосконалість запропонованих індикаторів [6].

У тематичних публікаціях, які висвітлюють питання аналізу поточного стану фінансової системи і його прогнозування, наголошується, що створення систем оцінки фінансового сектору загалом і банківського зокрема є частиною політики центральних банків, спрямованої на підвищення їх відкритості і прозорості та інформування учасників ринку щодо можливості впливу на них потенційних ризиків.

Банк Англії аналізує стан банківської системи та прогнозує фінансову стійкість за допомогою методик RATE і TRAM. Аналізуються не лише дані щодо діяльності банків і фінансових компаній, а й низка макроекономічних показників, які характеризують стан грошово-кредитного ринку, платіжного балансу, рівень заощаджень та інвестицій.

Норвегія використовує структурну модель аналізу фінансової стійкості. Із цієї моделі випливає загальний фінансовий прогноз, що забезпечує інформацією для оцінки кредитоспроможності фірм та домогосподарств і якості кредитного портфеля банку. Аналіз також

містить модель класифікації ризиків, де фірми групуються залежно від частки власного фінансування, рівня власного капіталу та ліквідності. Звіт ґрунтується на аналізі трендових значень індикаторів фінансової стійкості. До їх складу входять: зміна різниці між доходами за акціями банківського сектору та облігаціями уряду, коливання вартості акцій банків, обмеження щодо купівлі-продажу його акцій і платоспроможність банків.

У Німеччині система моніторингу стану фінансового ринку побудована на основі коефіцієнтного аналізу банківської системи (BAKIS), яка передбачає близько 50 коефіцієнтів, що дає змогу оцінити кредитні та ринкові ризики у банківській системі.

Об'єктами аналізу фінансової стійкості банківської системи Австрії є трендові показники прибутковості, достатності капіталу й ліквідності. Звіт про стан фінансової стійкості ґрунтується на вивченні впливу ринкових ризиків на банківську систему, індикаторах стабільності корпорацій, домогосподарств та інших нефінансових установ. Об'єкти аналізу фінансової стійкості й корпоративного сектору та сектору домашніх господарств – показники збільшення заборгованості, кількості підприємств-банкрутів, темпів зростання емісії акцій, частки домогосподарств на ринку фінансових інструментів.

У банку Італії створено систему дистанційного аналізу фінансової стійкості банківської системи, яка не лише визначає її поточний стан, а й імітує вплив таких зовнішніх шоків, як несподіваний відплив депозитів, зростання питомої ваги простроченої заборгованості клієнтів.

При аналізі фінансової стійкості у Фінляндії використовуються такі індикатори: прибутковість, рівень доходів і витрат, адекватність капіталу, якість наданих позик, показники зростання економічних ризиків. Ці індикатори застосовуються як для оперативного, так і для довгострокового аналізу.

Таким чином, системи аналізу фінансового сектору в різних країнах мають свої особливості. І хоча інформаційна наповненість та аналітичні інструменти істотно відрізняються, основна спрямованість залишається незмінною – отримання інформації про стан окремих суб'єктів і на цій базі визначення стану фінансової системи та встановлення загроз її стабільності з боку зовнішніх або внутрішніх факторів. Слід відзначити, що крім розглянутих загальних методик оцінки стійкості фінансового чи банківського сектору, в економічній літературі запропоновано цілу низку механізмів і систем індикаторів для оцінки окремих напрямів економічної діяльності. Зокрема, широко відома система показників оцінки боргового навантаження на країну, розроблена фахівцями Світового банку [7], практичний інтерес становить система індикаторів економічної безпеки країни [8] тощо.

Зважаючи на те, що нині банківська система України є найпотужнішим учасником вітчизняного ринку фінансових послуг, а її діяль-

ність суттєво впливає як на загальне становище фінансових ринків, так і на стратегії учасників цих ринків, Національний банк із метою оцінки рівня й динаміки зовнішнього боргового навантаження та моніторингу використання зовнішніх кредитів і позик, розробив власну систему індикаторів. Вона складається з 18 показників і досить повно відображає ризики, на які можуть наражатися банківська й фінансова системи України:

- чисті прямі іноземні інвестиції до ВВП (%);
- зовнішній фінансовий леверидж;
- дефіцит поточного рахунку платіжного балансу до ВВП (%);
- валовий зовнішній борг та його основні складові (млн доларів США);
- строкова структура валового зовнішнього боргу (%);
- структура валового зовнішнього боргу в розрізі основних позичальників (%);
- валовий зовнішній борг до обсягу експорту товарів та послуг (%);
- валовий зовнішній борг до ВВП (%);
- погашення та обслуговування валового зовнішнього боргу до експорту товарів та послуг (%);
- міжнародні резерви до ВВП (%);
- валовий зовнішній борг до міжнародних резервів (%);
- короткостроковий зовнішній борг до міжнародних резервів (%);
- міжнародні резерви мінус державний та державний гарантований борг до ВВП (%);
- міжнародні резерви мінус державний та державний гарантований борг, мінус короткостроковий зовнішній борг до ВВП (%);
- короткостроковий зовнішній борг плюс поточний рахунок платіжного балансу до міжнародних резервів (%);
- короткостроковий зовнішній борг плюс поточний рахунок платіжного балансу плюс чисті прямі іноземні інвестиції до міжнародних резервів (%);
- міжнародні резерви в місяцях майбутнього імпорту товарів та послуг;
- інші індикаторі, що характеризують стійкість економіки до зовнішніх шоків.

Зазначені індикатори визначаються за методологією МВФ, викладеною у Довіднику з компіляції індикаторів фінансової стабільності (2006). Ця система є першою в нашій країні офіційною системою показників для оцінки зовнішніх фінансових ризиків і ризиків банківських установ.

Наголошуючи на важливому методологічному і практичному значенні цієї розробки, слід відзначити й певні неузгодженості. Наприклад, не завжди зрозуміло, який економічний зміст мають деякі

показники; крім того ця методика не дає нормативних значень, що певною мірою знижує її практичне значення; динаміка окремих показників є взаємозалежною, а тому в загальній системі вони лише доповнюватимуть один одного; деякі індикатори можна розраховувати за різними методиками тощо. У цілому запропонована система індикаторів є доволі повною і враховує накопичений досвід, зокрема, розробки фахівців Світового банку та вітчизняних науковців. Однак вона не дає індикативних (нормативних) значень, що певною мірою знижує її практичне значення.

Таким чином, узагальнюючи існуючу практику та досвід, слід зазначити: вибір об'єктів і методів проведення дослідження стійкості фінансової системи залежить від особливостей фінансового сектору країни та визнаних у ній підходів до управління економікою, від структури фінансової системи залежить також і перелік основних ризиків. Тому, незважаючи на наявність певних позитивних оцінок, більшість показників – індикаторів фінансової стабільності, запропонованих МВФ та використовуваних у розвинених країнах світу неспроможні адекватно відображати таку складну і внутрішньо суперечливу категорію, як стабільність фінансового сектору в нашій країні. Це спричинено довільним використанням фінансових показників без урахування конкретних умов розвитку економічних процесів і взаємозв'язків між окремими показниками. Дослідження у сфері обґрунтування системи показників фінансової стабільності в Україні мають проводитися за такими головними напрямками:

- визначення моделі системи оцінки фінансової стійкості, що відповідає особливостям економічного розвитку України;
- адаптація світового досвіду використання системи оцінки фінансової стійкості економіки як елемента системи управління вітчизняною економікою;
- розробка науково обґрунтованих підходів щодо практичного застосування комплексу інструментальних засобів оцінювання фінансової стійкості економіки для системного планування, управління та контролю за фінансовою системою країни.

Основною метою розробки та поширення індикаторів фінансової стабільності в Україні має бути запобігання небажаним з позицій держави та великих системоутворюючих суб'єктів подіям на фінансових ринках. Внаслідок цього критеріями відбору показників повинні бути: рівень ліквідності, доходність, керованість, рівень ризику фінансових установ і фінансових ринків. Крім цього, впровадження системи оцінки стану фінансової системи потребує: уточнення переліку індикаторів фінансової стійкості та їх граничних значень; визначення необхідності стрес-тестування фінансової системи і в разі необхідності – знаходження найоптимальнішого типу та методу проведення узгодження форми звітності; розбудови елементів системи раннього попередження

фінансових криз, як логічного продовження функціонування системи оцінки стійкості фінансової системи. Можна стверджувати, що для вітчизняних умов найприйнятнішими індикаторами фінансової стабільності є: структура кредитування, зокрема частка споживчих кредитів, кредитів у іноземній валюті та іпотечних кредитів; обсяги зовнішніх запозичень фінансового і нефінансового секторів; показники глибини фінансових ринків і ліквідності фінансових установ; індекс фондового ринку. На сучасному етапі постійне спостереження за фінансовим станом банківської системи є важливим напрямом, інформаційно-аналітичною складовою звітності центральних банків світу. Отже, вдосконалення діяльності НБУ із метою забезпечення стабільності функціонування фінансової системи країни найближчим часом повинне здійснюватися на основі:

- підвищення оперативності механізмів грошово-кредитної політики щодо підтримання ліквідності;
- посилення міжнародного співробітництва у сфері антикризового управління;
- удосконалення національних і транснаціональних механізмів роботи зі слабкими та проблемними банками;
- розширення переліку об'єктів забезпечення, строків рефінансування.

Підвищення ефективності функціонування фінансового сектору та його стабільності – єдине взаємопов'язане завдання. Як наслідок у разі незмінності чи збільшення рівня ліквідності, дохідності і зниження ризиків фінансові ринки й фінансові установи будуть керованими і функціонуватимуть стабільно, в іншому разі, залежно від рівня та характеру змін, ситуація буде нестабільною. "Країнам із розвинутою економікою, – зазначають автори прогнозу перспектив розвитку європейської економіки, – потрібно підвищувати ефективність і стабільність фінансових секторів; країнам із ринками, що формуються і переживають процеси конвергенції, слід ретельніше управляти процесами стрімкого поглиблення фінансових ринків; решті країн із ринками, що формуються, необхідно забезпечити подальший розвиток своїх фінансових систем" [9].

Узагальнюючи результати проведеного дослідження, слід зазначити, що впродовж найближчих років процеси фінансової глобалізації збережуть свою динаміку, тому проблеми забезпечення стабільності світових фінансових ринків і банківських систем залишаться актуальними на довгострокову перспективу для багатьох країн світу. Загалом вітчизняна практика управління стабільністю функціонування фінансового сектору та побудови системи оцінки фінансової стійкості повинна враховувати рекомендації Форуму фінансової стабільності та Міжнародного валютного фонду [10], які передбачають:

по-перше, підвищення прозорості діяльності фінансових установ, зниження рівня невизначеності та зміцнення довіри інвесторів і насе-

лення до фінансово-кредитних установ та фінансових ринків. Для цього потрібно вдосконалити методи розкриття учасниками ринку інформації про ризики; здійснити перехід вітчизняних установ фінансового сектору на використання міжнародних стандартів бухгалтерського обліку й фінансової звітності; оприлюднити стратегії банківських установ щодо управління ліквідністю; зміцнити методологічні та методичні засади і підходи щодо моніторингу та попередження фінансових криз, посилення незалежності та відповідальності національних наглядових органів;

по-друге, посилення пруденційного нагляду за якістю капіталу фінансових установ, ліквідністю й ризиками. Основні рекомендації полягають у необхідності своєчасного запровадження порядку розрахунку капіталу відповідно до Стовпа I Базелю II, вдосконалення оцінки рівня достатності та підвищення вимог до капіталу; посилення нагляду за управлінням ризиками;

по-третє, наявність у центральних банків достатньої інформації для оцінки надійності окремих банків і забезпечення контролю з боку наглядових органів за системами управління ризиком ліквідності;

по-четверте, врахування рівня концентрації та структури джерел зовнішнього фінансування, широке використання стрес-тестування за сценаріями неліквідності фінансування;

по-п'яте, збільшення ролі та вдосконалення використання кредитних рейтингів, забезпечення їх прозорості й повноти розкриття інформації; підвищення якості та вдосконалення організації процесу рейтингування.

Отже, є всі підстави для активізації дослідницьких робіт стосовно розробки, розвитку та систематизації підходів до оцінки стійкості фінансової системи та економіки України загалом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бьюкенен Дж. Сочинения / Бьюкенен Дж. — М. : Таурис Альфа, 1997. — Т. 1. — С. 560.
2. Міщенко С. Критерії та показники оцінки стабільності функціонування фінансового сектору / Міщенко С. // Вісн. НБУ. — 2008. — № 9. — С. 36.
3. Houben A. Toward a Framework for Safeguarding Financial Stability / Aerd Houben, Jan Kakes, Garry Schinasil. — IMF Working Paper WP/04/101. — June 2004. — P. 38–42.
4. Зінченко В. О. Сутність і поняття стійкості банківської системи / В. О. Зінченко // Вісн. УАБС. — 2007. — № 2 (23). — С. 83–86.
5. Некоторые подходы к разработке системы индикаторов мониторинга финансовой стабильности. — М. : Ин-т экономики переходного периода, 2006. — С. 9–13.
6. Показатели финансовой устойчивости : руководство по составлению. — Вашингтон : МВФ, 2007. — 312 с.

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

7. *Федякина Л. Н.* Международные финансы / Федякина Л. Н. — СПб. : Питер, 2005. — 560 с.
8. *Александров В. В.* Финансово-кредитная система как фактор экономической безопасности транзитивного общества / В. В. Александров, Г. В. Задорожный, Е. Е. Юрченко. — Х. : Харьк. нац. ун-т им. В. Н. Каразина, 2002. — 235 с.
9. *Перспективы* развития мировой экономики: Европа. — Вашингтон : Междунар. валют. фонд, 2007. — 63 с.
10. *Global Financial Stability Report. Containing Systemic Risks and Restoring Financial Soundness.* — Washington : International Monetary Fund. — April 2008. — 192 p.

МАРКЕТИНГОВІ ЗАСОБИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ

ДОЛГОВА О., асистент кафедри фінансів КНТЕУ

Недержавне пенсійне забезпечення – специфічна сфера послуг, яка є ланкою системи соціального забезпечення, спрямована на підвищення добробуту певної частини населення будь-якої країни. Увага, що приділяється сьогодні питанням пенсійного забезпечення, не випадкова. Адже для функціонування ефективної системи соціального забезпечення населення необхідні величезні обсяги фінансових ресурсів. Послуги недержавних пенсійних фондів, що конкурують у цій системі поряд із пенсійними рахунками банків та полісами страхування життя, спрямовані на задоволення потреб населення та отримання відповідного соціального ефекту. Традиційно такі послуги розглядаються як певний пенсійний продукт, для ефективності просування якого необхідно використовувати різноманітний інструментарій, у тому числі й маркетинговий. Це пов'язано, в першу чергу, із розвитком ринкових відносин, що спонукає некомерційні організації до застосування саме маркетингових засобів щодо закріплення своїх позицій на цільовому ринку.

Серед наукових досліджень вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, в яких висвітлено проблеми недержавного пенсійного за-

безпечення заслуговують на увагу праці С. Фішера, М. Вінера, Г. Кларка, Е. Девіса, А. Вагнера, Д. Сандлера, Г. МакТаггарта, А. Нечай, Д. Леонова, М. Лазебної, Ю. Фіногенової, О. Ткача, В. Яценко, О. Мельник, Е. Лібанової, Б. Надточія, Н. Ковальнової, Г. Яцуби, А. Федоренко, Л. Мамотюка та ін. У своїх роботах науковці здебільшого розглядають окремі практичні аспекти організації та функціонування недержавних пенсійних фондів, питання державного регулювання і контролю, а також проблематику інвестиційної діяльності. Однак недостатньо досліджено питання оцінки ефективності діяльності недержавного пенсійного фонду.

Результати аналізу наукових публікацій свідчать, що на сучасному етапі розбудови державності України відсутня необхідна аргументація для розвитку та ефективного функціонування недержавних пенсійних фондів. Вирішенню цих проблем сприятиме застосування маркетингового інструментарію у підвищенні ефективності діяльності недержавних пенсійних фондів, що й обумовлює актуальність статті.

Використовуючи комплексний підхід до розгляду ефективності функціонування недержавного пенсійного фонду, слід чітко окреслити такі положення: *по-перше*, недержавний пенсійний фонд як інститут соціального забезпечення має на меті створення соціального ефекту; *по-друге*, соціальна ефективність має виступати у тісному взаємозв'язку з показниками економічної ефективності діяльності недержавних пенсійних фондів, оскільки їх функціонування безпосередньо пов'язано з витратами фінансових ресурсів. Отже, створення дієвої системи оцінки діяльності недержавних пенсійних фондів має передбачати чітке визначення і використання науково обґрунтованих критеріїв та системи показників як соціальної, так і економічної ефективності. Питанню визначення соціально-економічної ефективності діяльності недержавних пенсійних фондів присвячені наукові статті В. Криклія [1]. Автором запропоновано такі принципи визначення соціально-економічної ефективності:

- співвідношення отриманого кінцевого ефекту до витрат, які супроводжують діяльність недержавних пенсійних фондів, як основа ефективності функціонування;
- обов'язкова вимірність у зіставних одиницях як витрат, так і отриманих результатів при визначенні ефективності;
- єдність підходів оцінки ефективності як різних форм недержавного пенсійного забезпечення (недержавні пенсійні фонди, пенсійне страхування, пенсійні депозитні рахунки), так і різних видів недержавних пенсійних фондів (відкритих, професійних, корпоративних) на різних рівнях економічної діяльності (макро-, мезо- і мікрорівень);
- застосування часткових та узагальнюючих методів оцінки показників при аналізі та визначенні ефективності;

- системність підходу в оцінці ефективності з використанням натуральних і вартісних показників для визначення як соціального, так і економічного ефекту;
- необхідність формування відповідного інформаційного забезпечення (бухгалтерська, статистична, управлінська, фінансова, податкова звітність);
- етапність проведення оцінки ефективності на трьох стадіях: формування фонду, розвиток фонду і пенсійні виплати.

Погоджуючись з цими принципами можна визначити соціально-економічний ефект як сукупність чинників результативності діяльності для забезпечення зростання вкладів та задекларованого рівня майбутніх виплат, а також їх високої ліквідності.

Для вирішення методологічних питань, пов'язаних з оцінкою ефективності діяльності недержавного пенсійного фонду, важливо визначити саме економічну ефективність для забезпечення інформацією широкого кола користувачів шляхом розрахунку показників фінансового стану. Відповідно до законодавства України для характеристики фінансового стану недержавного пенсійного фонду використовують певні критерії [2].

Надійність функціонування – здатність фонду виконувати зобов'язання перед учасниками, яка визначається загальною, абсолютною та поточною платоспроможністю, а також рівнем диверсифікації пенсійних активів

Економічна ефективність діяльності. Розраховується шляхом визначення показників зростання чистої вартості одиниці пенсійних внесків і прибутковості інвестування пенсійних активів.

Ліквідність пенсійних активів. Визначається як здатність пенсійних активів швидко і без значних втрат вартості трансформуватись у грошові кошти, необхідні для покриття зобов'язань перед учасниками у поточному та плановому періоді.

Зворотність пенсійних накопичень. Оцінюється на підставі коштів від реалізації пенсійних активів при умовній ліквідації фонду з урахуванням необхідності їх передачі на користь учасників за розірваними пенсійними контрактами та договорами про виплату пенсії на визначений строк.

Використовуючи ці критерії для оцінки економічної ефективності потрібно зауважити, що вона досягається за умови адаптації внутрішніх процесів до потреб і вимог зовнішнього середовища.

Одним із напрямів зростання ефективності функціонування недержавного пенсійного фонду є застосування маркетингового інструментарію для підвищення конкурентоспроможності та закріплення позицій фонду на ринку фінансових послуг. Оскільки ж недержавні пенсійні фонди створюються як некомерційні установи і не мають на

меті розподіл прибутку між засновниками, то й інструментарій, який використовується ними для просування своїх послуг на ринку, належить некомерційному або соціальному маркетингу.

Джерелом формування і розвитку теорії та методології некомерційного маркетингу є практична діяльність у некомерційній сфері, що передбачає спілкування державних інститутів та недержавних установ із населенням і суспільними утвореннями, взаємопроникнення, обмін результатами досвіду, набутими цінностями, принципами та нормами. Подібно до цього розвивався класичний маркетинг на основі розвитку бізнесу в процесі пошуку контактів зі споживачами. Для розвитку некомерційного маркетингу важлива наявність не тільки виваженої теоретико-методологічної бази класичного маркетингу, а й багатого досвіду використання його практичного інструментарію.

Основою сучасного соціального або некомерційного маркетингу є спрямованість маркетингової політики на реально існуючі та потенційні потреби суспільства в отриманні культурного та духовного розвитку, в обміні інформацією, в просуванні певних суспільних ідей, а також в отриманні соціальних благ окремими верствами населення.

У сфері пенсійного забезпечення некомерційний маркетинг має сприяти досягненню соціального ефекту шляхом підвищення свідомості населення, а також створення відповідного інформаційного середовища. У багатьох країнах недержавні суб'єкти системи пенсійного забезпечення стикаються з необхідністю активного використання маркетингового інструментарію, оскільки саме некомерційний маркетинг дозволяє вирішити проблеми щодо встановлення взаємозв'язку між інтересами різних груп некомерційних суб'єктів: державних, недержавних установ і фізичних осіб.

Зацікавленість держави обумовлена насамперед погіршенням демографічної ситуації, і, як наслідок, неможливістю виплат пенсій за рахунок лише державної пенсійної системи навіть у високорозвинених країнах світу. З боку великих корпорацій запровадження додаткового пенсійного забезпечення своїх працівників дозволяє їм не тільки втримувати висококваліфікованих працівників, а й залучати нових. Також слід наголосити, що добровільні пенсійні накопичення є потужними інвестиційними ресурсами, які впливають на розвиток національного фінансового ринку, активними учасниками якого є як держава, так і великі корпорації.

Що ж до інтересів фізичних осіб, то, як свідчить досвід розвинених країн, зокрема Англії, недержавне пенсійне страхування є підґрунтям для забезпечення відповідного рівня доходів населення після виходу на пенсію. Доказом високого рівня життя пенсіонерів розвинених країн є величезний потік туристів пенсійного віку, які активно подорожують навколо світу. Такі можливості для пенсіонерів не забезпечить жодна солідарна пенсійна система світу. Крім того, участь у

приватних пенсійних схемах має викликати зацікавленість у тієї частини громадян, яка належить до категорії так званого "самозайнятого населення". Така можливість отримання додаткової пенсії є оптимальною для людей, які займаються, наприклад, приватним підприємництвом і не можуть розраховувати на велику пенсію у майбутньому від держави, але мають достатньо вільних коштів для здійснення добровільних пенсійних внесків.

Оскільки діяльність недержавних пенсійних фондів пов'язана саме з добровільністю участі, то існує низка проблем, з якими можуть стикатися зазначені суб'єкти пенсійного забезпечення. *По-перше*, це суттєві бар'єри у сприйнятті ідеї такої можливості створення додаткової пенсії. *По-друге*, це недостатня поінформованість суспільства про можливість добровільних накопичень на старість. Така ситуація характерна для пенсійних систем, які реформуються, впроваджуючи недержавний рівень. У таких випадках виникає гостра необхідність проведення ефективної маркетингової політики, від якої залежить успішність подальшої діяльності недержавного пенсійного фонду на ринку.

Ще одна важлива проблема, з якою стикаються недержавні пенсійні фонди, наприклад, у країнах пострадянського простору, це скептичне ставлення населення до можливості достойної реалізації добровільного пенсійного забезпечення, недовіра до держави і, тим паче, до комерційних структур. Виникнення такої ситуації спровоковано гірким досвідом функціонування трастів та фінансових пірамід на перших етапах становлення ринкової економіки в Україні. Посилили недовіру населення кризові явища банківського сектору та економіки в цілому у 2008 р., які не подолано до цього часу. Отже, інструментарій некомерційного маркетингу має активно застосовуватися у процесі реалізації маркетингової політики недержавних пенсійних фондів, забезпечувати зміну ставлення населення до такої можливості капіталізації вільних коштів у власні пенсії.

Крім недостатньої інформованості суспільства та низького рівня довіри недержавні пенсійні фонди стикаються з іншою, не менш складною проблемою – позиціонування та ідентифікація на ринку недержавних пенсійних накопичень. У багатьох країнах світу перелік маркетингового інструментарію, що може використовувати недержавний пенсійний фонд, обмежено законодавством. Як правило, державний орган, що має повноваження регуляторного впливу на діяльність суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення, має засоби для застосування дисциплінарних стягнень до організацій, які вдаються до нечесної маркетингової діяльності. Наприклад, у Польщі регуляторний орган контролює рекламну діяльність, забороняючи таку, що містить перекручену або оманливу інформацію, і встановлює нормативи використання заохочувальних методів для переманювання учасників з одного фонду в інший [3].

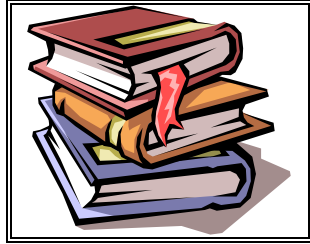
Встановлюючи законодавчі обмеження на маркетингову діяльність, держава має створювати рівні умови для всіх недержавних пенсійних фондів на ринку та намагатися уникнути ситуації недобросовісної конкуренції, яка може призвести до негативних наслідків у суспільстві.

Критерії вибору недержавного пенсійного фонду, як правило, однакові для всіх компаній. Їх можна розглядати в двох напрямках. *По-перше*, це критерії, що пов'язані з раціональним сприйняттям суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення, які охоплюють історію прибутковості та успішності недержавного пенсійного фонду, а також строк роботи того чи іншого фонду на ринку. *По-друге*, критерії, що мають більш емоціональні відтінки: це і якість обслуговування клієнтів, і інформація про надійність, а також різноманітні рекомендації друзів і знайомих. Ще одним важливим критерієм вибору фонду є доступність, яку не можливо забезпечити без ефективної маркетингової політики.

Таким чином, сучасний ринок недержавного пенсійного забезпечення в Україні вимагає виважених маркетингових рішень для розробки ефективної стратегії просування продуктів недержавних пенсійних фондів на ринку фінансових послуг. Це пов'язано з тим, що традиція споживання такої послуги в Україні ще не сформувалась, а також з відсутністю відомих лідерів зі сформованою репутацією. При проведенні маркетингової діяльності слід враховувати необхідність створення сприятливого клімату для формування позитивного іміджу серед потенційних клієнтів, довіри до діяльності недержавного пенсійного фонду.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Криклій В. А. Теоретико-методологічні основи та критерії визначення соціально-економічної ефективності діяльності недержавних пенсійних фондів / В. А. Криклій. Режим доступу : http://www.rusnauka.com/17_AND_2010/Economics/69304.doc.htm.
2. Про затвердження критеріїв оцінки фінансового стану недержавного пенсійного фонду : розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 27 черв. 2006 р. № 5945.
3. Польська реформа: корисний досвід для України // ПАДКО. — 1999. — Черв. — Режим доступу : <http://www.pension.kiev.ua/pensref/pubs/PADCO/padco02u.html>.
4. Акимов Д. И. Социальный маркетинг / Д. И. Акимов. — К. : Наук. думка, 2008. — 144 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг для негосударственных и общественных организаций / Ф. Котлер, Н. Ли ; пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. — СПб. : Питер, 2008. — 384 с.



БОЛОНСЬКИЙ ПРОЦЕС

УДК 316.625–057.87

ДОСЛІДЖЕННЯ ЦІННІСНИХ ОРІЄНТАЦІЙ СТУДЕНТІВ

ВОЛОБУЄВ М., к. мед. н., доцент кафедри менеджменту КНТЕУ

Нині практично вичерпані всі можливості програм стимулювання працівників на підприємствах будь-яких форм власності. Для збереження лояльного персоналу керівництво підприємств шукає нові підходи до немонетарного, морально-психологічного стимулювання працівників. Наприкінці ХХ – початку ХІ ст. з'явився новий напрям такого стимулювання – ціннісне управління. Про важливість урахування цінностей і пріоритетів працівників у процесі управління наголошував ще А.Файоль [1].

Цей підхід до управління базується на поєднанні зусиль усіх працівників підприємства за допомогою загальних і значущих цінностей. Ціннісне управління дозволяє узгодити взаємодію підрозділів, розставляє перед кожним із них свої пріоритети, перебудовує мотивацію працівників таким чином, що в роботі їх цікавлять не тільки гроші. Воно також впливає на інші аспекти діяльності працівників: лояльність, міцність команди, почуття персональної відповідальності, оптимізацію зусиль і збільшення їх ефективності, динаміку розвитку підприємства тощо.

Певна система цінностей підприємства будується організовано, при цьому провідна роль у її виявленні, формуванні та впровадженні в життя організації належить керівнику. Цінності, з одного боку, повинні відповідати місії та стратегії підприємства, а з іншого – поділитися працівниками підприємства як носіями цих цінностей [2; 3]. Однак, практично, керівники стикаються зі сформованими ціннісними орієнтаціями працівників, отже, мають обмежені можливості щодо їх формування та зміни. Для формування оптимального ціннісного управління важливо розуміти як пріоритетність цінностей майбутніх працівників підприємств, так і мотивацію їх зміни. Таким чином, актуальним

питанням є дослідження ціннісних орієнтацій сучасної молоді та можливостей їх зміни під час становлення особистості. При цьому слід зважати на те, що частина визначених цінностей людини – це цінності тієї соціальної групи, в якій вона існує.

Отже, потрібно визначити ціннісні орієнтації студентів КНТЕУ різних курсів і форм навчання, а також порівняти результати за групами. Дослідження проводилося за допомогою модифікованої методики К. Харського [4], згідно з якою цінності людини об'єднані в чотири великі групи.

Ідеологічні цінності містять все, що пов'язане з релігією, політикою, інформацією. Наприклад, вірність, обов'язок, патріотизм, ідея тощо.

До матеріальних цінностей відносять все, що пов'язане з грошима в широкому сенсі – накопичення, гроші, професія, освіта, кар'єра, місце роботи тощо.

Емоційні цінності охоплюють всі переживання людини – любов, порозуміння, радість, спокій, ненависть, гордість тощо.

Вітальні або життєві цінності передбачають усе, що пов'язане із самим життям – збереження життя, покращання здоров'я, відпочинок, родина, харчування, екологія тощо.

Кожному з респондентів було запропоновано список із 32 позицій, по вісім у кожній групі цінностей (ідеологічні, матеріальні, емоційні та вітальні). Групи цінностей не називалися і не були розділені між собою, отже, не могли впливати на вибір респондентів. Студентам необхідно було обрати тільки вісім цінностей, при цьому вони отримали три різні інструкції. Перший раз обирали цінності, які нині актуальні для них самих (група показників актуальний стан – "А"). Другий раз обирали вісім цінностей, які вважали бажаними для себе у майбутньому (група показників бажаний стан – "Б"). Третій раз – цінності, які, на їхню думку, були актуальними для більшості студентів університету або учнів коледжу, де вони навчалися (група показників уявний стан – "У"). Дослідження проводилося анонімно. Таким чином, можна вважати, що студенти надали більш об'єктивну інформацію. Всі респонденти розуміли, що, можливо, деякі цінності будуть обрані один, два і навіть три рази – цінність важлива нині, залишатиметься такою і надалі та, на думку студентів, актуальна і для інших.

У дослідженні взяли участь 188 респондентів: 47 учнів Торговельно-економічного коледжу КНТЕУ (середній вік 19.6 років) (УК), 82 студенти 5-го курсу КНТЕУ денної форми навчання (середній вік 22.5 років) (ДФ) та 59 студентів КНТЕУ заочної форми навчання (середній вік 25.8 років) (ЗФ). Останні цікаві тим, що вони одночасно є студентами і працівниками підприємств.

Після статистичної обробки результати розподілено за пріоритетністю в досліджуваних групах – від 1 до 4 місця (*табл. 1*). Крім того визначено частку респондентів, які обрали саме таку групу цінностей.

Пріоритетність груп цінностей

Групи цінностей	Актуальне				Бажане				Уявне			
	УК	ДФ	ЗФ	ЗМ*	УК	ДФ	ЗФ	ЗМ*	УК	ДФ	ЗФ	ЗМ*
Ідеологічні	2	2	2	2	4	4	4	4	3	2	2	2
Матеріальні	4	4	3	4	1	1	1	1	1	1	1	1
Емоційні	1	1	1	1	3	3	3	3	2	3	3	3
Вітальні	3	3	4	3	2	2	2	2	4	4	4	4

Примітка. * ЗМ – загальне місце групи цінностей для трьох груп.

Визначено також цінності, актуальні для різних груп респондентів на поточний момент (табл. 2).

Таблиця 2

Актуальні цінності, %

Групи цінностей	УК	ДФ	ЗФ
Ідеологічні	33.04	25.82	26.7
Матеріальні	5.36	17.32	20.74
Емоційні	35.8	33.71	32.1
Вітальні	25.9	23.15	20.46

У всіх групах перше місце посіли емоційні цінності, а друге – ідеологічні. Привертає увагу той факт, що матеріальні цінності знаходяться на останньому місці в групах УК та ДФ. У групі ЗФ матеріальні цінності (3-тє місце) зі статистично незначущою різницею випередили вітальні цінності (4-тє місце). Для учнів коледжу частка матеріальних цінностей становить лише 5.36 %, для студентів денної форми навчання – 17.32 %, а для заочників вона найбільша – 20.74 %. Цю динаміку можна пояснити тим, що з плином часу студенти більше замислюються над необхідністю забезпечення самого себе засобами для існування, мінімізуючи свою залежність від батьків. Актуальність цього питання суттєво збільшується в групі студентів ЗФ, більшість яких паралельно з навчанням вже працюють та усвідомлюють важливість матеріального самозабезпечення.

У всіх досліджуваних групах респонденти на перше місце поставили емоційні цінності, тобто вони вважають головними для себе нині такі цінності, як дружба, розуміння, радість, самодостатність, впевненість, врівноваженість, спокій тощо. Найвірогідніше це обумовлено тим, що підтримування на високому рівні актуальності саме емоційних цінностей сприяє оптимальним взаємовідносинам між студентами, як членами соціальної групи. Незалежно від власних симпатій або антипатій вони певним чином залежать один від одного, отже, така ситуація співіснування змушує їх втілювати у життя цінності, які сприяють оптимізації морально-психологічного клімату в учбовій групі.

Слід також зазначити, що в групі УК емоційні цінності проявляються дещо сильніше, ніж у групі ЗФ, відповідно 35.8 і 32.1 %; подібна ситуація спостерігається також із вітальними (25.9 і 20.46 %) та ідеологічними (33.04 і 26.7 %) цінностями.

При дослідженні бажаних цінностей не виявлено таких суттєвих розбіжностей між групами, як в актуальному стані (табл. 3).

Таблиця 3

Бажані цінності, %

Групи цінностей	УК	ДФ	ЗФ
Ідеологічні	12.5	16.49	16.19
Матеріальні	37.5	33.4	33.24
Емоційні	23.21	24.9	23.58
Вітальні	26.79	25.2	26.99

У групах ДФ та ЗФ, у порівнянні з групою УК, трохи більша перевага надається ідеологічним цінностям, але зменшується значущість матеріальних. При цьому респонденти дещо змінили пріоритети груп цінностей: ідеологічні цінності з другого місця в актуальному стані перемістилися на четверте в бажаному; емоційні з першої позиції зміщуються на третю. Однак найбільших змін зазнає бажана значущість матеріальних цінностей: їх респонденти всіх груп перемістили з четвертого на перше місце. Це пояснюється тим, що з віком люди все ясніше розуміють значущість матеріального достатку, потрібного для оптимальної життєдіяльності, усвідомлюють значущість власних зусиль для забезпечення себе та власної родини необхідним рівнем достатку та здобуття фінансової незалежності від батьків. При цьому на другий і навіть на третій план відступають цінності ідеологічного та емоційного плану.

Усі респонденти у майбутньому менш значущими вбачають емоційні цінності, тобто на зміну юнацькому максималізму та баченню всього тільки в позитивних тонах приходять відчуття дійсності. З віком приходять розуміння, що не завжди і не всі проголошені цінності та ідеали є справжніми. Тим самим можна пояснити й суттєве зменшення "вагомості" ідеологічних цінностей в усіх досліджуваних групах: дійсність все настирливіше доводить, що в сучасному суспільстві господарює здебільшого не ідеологія, а розрахунок і гроші.

Привертає увагу і той факт, що в бажаному стані досить однорідні результати були отримані в усіх трьох групах, не зважаючи на різницю за віком. Це може свідчити не лише про те, що цінності людей віком 19–25 років майже однакові, а й про те, що молоді люди такого віку ще перебувають на стадії формування своїх життєвих цінностей. Оточуюче середовище майже однаково впливає на них, формуючи групи життєвих цінностей із однаковою актуальністю.

Дослідження думки студентів виявило, що вони майже однаково сприймають ситуацію щодо ціннісних орієнтацій своїх ровесників, які навчаються разом із ними в університеті або коледжі (табл. 4).

Таблиця 4

Уявні цінності, %

Групи цінностей	УК	ДФ	ЗФ
Ідеологічні	25	27.05	28.13
Матеріальні	35.7	38.93	34.38
Емоційні	25.9	23.05	21.87
Вітальні	13.39	10.96	15.62

Дані, отримані в ході дослідження, свідчать, що цінності, найважливіші для самих респондентів (група показників актуальні цінності), та визначені головними для інших студентів (уявні) суттєво відрізняються (див. таблиці 1, 2, 4). Зокрема, більшість студентів вважає актуальними для своїх однолітків ті групи цінностей, які для себе визначає бажаними у майбутньому. Наприклад, найважливішими на даний момент для своїх однолітків вони визначають матеріальні цінності (див. табл. 4), а для себе – емоційні (табл. 1). При цьому студенти денної форми навчання вважають, що для інших матеріальні цінності важливі набагато більше, ніж для них самих у майбутньому; відповідно частка матеріальних цінностей становила у групі "А" – 17.32 %, "Б" – 33.4 % та "У" – 38.9 %.

Дещо схожа ситуація спостерігається і з групою емоційних цінностей. У всіх групах при дослідженні актуального стану вона знаходиться на першому місці (32–38 %), однак, на думку респондентів, в інших студентів емоційні цінності проявляються слабше (22–26 %) та посідають друге місце в групі УК та третє – у групах ДФ та ЗФ. Тим самим респонденти підтверджують, що група емоційних цінностей стає менш значущою – в бажаному стані вони займали б тільки третє місце.

Найбільше сходиться позиціонування ідеологічних цінностей. Для себе всі студенти, що взяли участь у дослідженні, розташували їх на другому місці. У інших студентів вони також бачать ідеологічні цінності на другому місці. Тільки у групі УК ці цінності посіли третє місце. Однак слід звернути увагу на те, що прояв ідеологічних цінностей серед інших студентів респонденти вбачають дещо меншим (25–28 %), ніж у себе (26–33 %).

У третій серії досліджень (уявний стан) з'являються суттєві відмінності у показниках групи вітальних цінностей. В актуальному стані ця група посідала в середньому третє місце, у бажаному – друге, однак для своїх товаришів по навчанню респонденти ставлять вітальні цінності на останнє – четверте місце.

Дуже цікавими виглядають результати дослідження не тільки ціннісних орієнтацій за групами, а й зазначених у переліку окремих цінностей (табл. 5).

Таблиця 5

Значущість окремих цінностей

Серія дослідження	УК	ДФ	ЗФ
Актуальний стан	1. Дружба. 2. Наявність родини. 3. Порядність	1. Дружба. 2. Любов. 3. Відношення з батьками	1. Дружба. 2. Любов. 3. Відношення з батьками
Бажаний стан	1. Кар'єра. 2. Упевненість. 3. Досвід	1. Кар'єра. 2. Перспективи. 3. Гроші	1. Гроші. 2. Кар'єра. 3. Перспективи
Уявний стан	1. Досвід. 2. Соціальний статус. 3. Любов	1. Освіта. 2. Перспективи. 3. Кваліфікація	1. Освіта. 2. Перспективи. 3. Дружба

Цікаво, що обрані учнями коледжу три цінності (дружба, наявність родини, порядність) належать до трьох різних груп. У групах ДФ та ЗФ цінності, що посіли перші два місця (дружба та любов), належать до однієї групи цінностей – емоційних. Тобто, для студентів денної та заочної форми навчання вибір групи емоційних цінностей, як провідної в актуальному стані, більш усвідомлений та обґрунтований.

При дослідженні бажаного стану цінність "кар'єра" присутня в кожній досліджуваній групі студентів, причому в групах УК та ЗФ вона посіла перше місце. У групі УК на другому та третьому місцях – "впевненість" і "досвід". Цікаво, що в групах ДФ та ЗФ у бажаному стані, крім цінності "кар'єра", обрані однакові цінності, хоча вони й посідають різні позиції – "перспективи" та "гроші". Причому цінність "гроші" посідає у групі ЗФ першу позицію, а у групі ДФ – лише третю.

Щодо уявних цінностей визначилася суттєва різниця між групами: учні коледжу перше місце віддали цінності "досвід", друге – "соціальний статус", а третє – "любов"; студенти денної та заочної форм навчання на перше місце поставили "освіту", а на друге – "перспективи". Відрізняються групи лише за цінностями, яким відводиться третє місце – у групі ДФ це "кваліфікація", а в групі ЗФ – "дружба".

Результати дослідження дозволяють зробити певні висновки.

По-перше, в актуальному стані всі респонденти обрали для себе найважливішою групу емоційних цінностей, проте на майбутнє (бажаний стан) віддають пріоритет матеріальним цінностям. При цьому саме матеріальні цінності вони вбачають найбільш важливими для інших студентів.

По-друге, студенти всіх груп, що брали участь у дослідженні, визначають дружбу як найважливішу емоційну цінність, а кар'єру – як одну з найбажаніших.

По-третє, отримані результати свідчать – непорозуміння серед людей іноді виникають тому, що вони невірно оцінюють чужі цінності.

По-четверте, проведене дослідження дозволило виявити певну різницю між різними групами студентів. Це може свідчити про те, що ціннісні орієнтації з віком змінюються, але довести це можна лише за допомогою більш глибоких досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Fayol H. General and Industrial Management / H. Fayol. — London : Pitman, 1949. — P. 20–41.
2. Прохорова Н. В. Дослідження життєвих цінностей української молоді в умовах суспільних трансформацій / Н. В. Прохорова // Проблеми політичної психології та її роль у становленні громадянина Української держави : зб. наук. пр. ; за заг. ред. М. М. Слюсаревського. — К. : Міленіум, 2005. — Вип. 4.
3. Леонтьев Д. А. От социальных ценностей к личным: феноменология ценностной регуляции деятельности / Д. А. Леонтьев // Вестник МГУ. Сер. 14. Психология. — 1996. — № 4. — С. 35–44; 1997. — № 1. — С. 20–27.
4. Константин Харский о системе ценностей и ее влиянии на человека [Электронный ресурс]. — Режим доступа к статье : <http://www.zubry.ru/articles/2009/05/konstantin-xarskij-o-sisteme-cennostej-i-ee-vliyanii-na-cheloveka>.