

У номері

Соціологія та профспілковий рух

Карагодіна О.Г., Никонова І.Ю.

Порушення взаємовідносин між батьками та їх дітьми підліткового віку: підхід до оцінювання та корекції за умов шкільної соціально-психологічної служби5

Краєчик В.К., Чуба Ю.М.

Соціальна відповідальність корпорацій 10

Кузьменко В.І.

Гуманістична критика веберо-тейлорівської концепції управління 15

Право України: теорія і практика

Мотлях О.І.

Проведення огляду місця події у злочинах, що скоюються за допомогою комп'ютерних технологій21

Тихомиров О.Д.

Філософські проблеми й підходи до структуризації юридичної компаративістики 32

Економіка.

Проблеми економічного становлення

Богуславський О.В.

Економічні суперечності етапів реформування перехідних економік 38

Брусенко М.А.

Застосування рейтингового підходу до формування дієвого інвестиційного менеджменту регіональних підприємств України45

Бут А.П.

Державна підтримка інноваційної моделі економіки50

Вірченко В.В.

Основні напрями розвитку інституційної структури грошово-кредитного ринку України55

Головай Н.М.

Інтелектуальний капітал: сутність, структура та інформаційне забезпечення 61

Затонацька Т.Г., Мітал О.Г.

Актуальні проблеми застосування інноваційних підходів підприємствами фармацевтичного ринку України 67

Іванько А.В.

Фінансово-економічний стан сільськогосподарських підприємств Чернігівської області та напрями їх державної підтримки 77

Кудлак В.Я.

М.Х. Бунге: ідеолог і практик ринкового реформування83

Литовченко А.В.

Фактори впливу на тенденції споживання рибної продукції у світі та в Україні 88

Максута О.А.

Вдосконалення визначення ліквідності підприємств 93

Мартінова В.О.

Проблеми інноваційної діяльності підприємств України 99

Мех О.А.

Соціальні аспекти в перспективах розвитку фармацевтичного науково-технічного потенціалу 104

Мусака Г.В.

Облікові аспекти управління кредитним ризиком банку 110

Носова Є.А.

Напрями застосування статистики у маркетингових дослідженнях 119

Повна С.В.

Соціальна стандартизація інноваційно-інвестиційного оновлення підприємств агропромислового комплексу Чернігівського регіону 124

Попова В.В.

Макроекономічний розвиток як результат комбінації виробничих факторів 129

Стирнік Г.О.

Сучасні тенденції тарифного регулювання імпорту в Україні 135

Ткачук О.В.

Банківський маркетинг в Україні: проблеми та перспективи розвитку 137

Шолудченко С.В.

Якість кадрового потенціалу як складова конкурентної переваги підприємства 142

Юшин С.О.

Взаємні трансформації управлінської та наукової діяльності 147

Політика, історія, культура

Бойко Ю.О.

Громадсько-політична діяльність Євгена Чикаленка 155

Бондарчук Я.О.

Генеральна угода як механізм соціального діалогу в Україні 160

Виговський М.Ю.

Організаційно-політична діяльність В.П. Затонського у 1932–1933 рр.: особливості повсякденного життя номенклатури 166

Губа П.І.	
Державотворча діяльність українських урядів доби національно-демократичної революції 1917-1920 рр. у галузі аграрної політики (за матеріалами періодичної преси).....	172
Дудар О.В.	
Тематичний напрям публікацій «Чернігівських губернських відомостей» у 30–50-х роках ХІХ ст	178
Євєнко І.П.	
Організація та розподіл влади у державі Серторія: до питання оцінки серторіанської держави (кінець 77–73-х років до н.е.)□	183
Корольов С.С.	
Соціальні гарантії військовослужбовців Збройних сил України у період їх реформування: проблема правового врегулювання	189
Майстрєнко О. А.	
Правове забезпечення земської медицини у 90-х роках ХІХ – на початку ХХ ст. (на прикладі Херсонської губернії)	□ 195
Матвіюк І.В.	
Поглиблення співпраці у військовій сфері у процесі реалізації державної програми співробітництва України з НАТО (2001–2004 рр.).....	201
Мєдведчук Н.А.	
Презентація українських товаровиробників на міжнародних виставках-ярмарках у 1994 – 2003 рр.: приклад Волинської області.....	206
Михайленко С.М.	
Ідеї соборності українських земель у творчості М.І. Костомарова	212
Нижник В.В.	
Заснування та діяльність Київського жіночого навчального закладу для дітей духовенства (історичний огляд)..... □	216
Ніколаєць Ю.О.	
Суспільно-політичні рухи трудящих УРСР середини 40-х – середини 60-х років ХХ ст. у працях вітчизняних науковців	221
Синявська Л.І.	
Правове й адміністративне забезпечення політики русифікації у другій половині ХІХ ст.	227
Строчинська Ю.О.	
Діяльність Українського Червоного Хреста в першій половині 20-х років ХХ ст.	233
Струкевич О.К.	
Механізми заміщення посад в Українській козацькій державі (1648–1764)..... □	239
Автори номера	244
Вимоги до статей	247
Інформація для вступників до АПСВ	249



Соціологія та профспілковий рух

Карагодіна О.Г.,

*докт. мед. наук, професор кафедри соціальної роботи
та практичної психології АПСВ ФПУ*

Никонова І.Ю.,

старший психолог Київської державної гімназії №178

Порушення взаємовідносин між батьками та їх дітьми підліткового віку: підхід до оцінювання та корекції за умов шкільної соціально-психологічної служби

В статье рассмотрены особенности протекания подросткового кризиса с позиций динамики изменения взаимоотношений подростков с родителями и их роли в формировании личности. Разработан и апробирован метод исследования конфликтов в семьях. С учетом полученных результатов предложены несколько направлений работы с подростками и их семьями в условиях школьной социально-психологической службы.

The given article focuses on some peculiarities of adolescents' crisis regarding dynamics of relations between adolescents and their parents, as well as their role in forming adolescents' personality. The authors of the article created and proved the method of family conflict research, and outlined some directions of work with adolescents and their families in the context of school social and psychological services.

Ключові слова: підліткова криза, дитячо-батьківські взаємовідносини, психологічна допомога, шкільна соціально-психологічна служба.

Взаємостосунки дитини з батьками й іншими членами сім'ї є тим фактором, що формує як паттерни соціальної поведінки, так і особистість у цілому. Результати досліджень соціально-психологічних характеристик сучасної української сім'ї свідчать про такі кризові явища: високий рівень розлучень, зниження якості сімейних стосунків і задоволеності шлюбом, послаблення захисної функції сім'ї від негативних суспільних впливів [1], тенденції до послаблення зв'язків між дітьми і батьками у зв'язку з професійною зайнятістю батьків, особливо у сім'ях, що належать до «середнього» класу. Такі особливості сімейних відносин можуть негативно позначитися на особистісному розвитку дитини й спричинити її девіантну поведінку, отже, вимагають пильної уваги психологів і соціальних педагогів.

Проблема вивчення соціально-психологічної ситуації у родині набуває особливої актуальності у період досягнення дітьми підліткового віку. На цьому етапі сімейної динаміки психологічні зв'язки дитини з сім'єю слабшають, проходячи через необхідний, але дуже складний для всіх учасників конфліктний період. Найпроблемнішими з точки зору взаємовідносин між підлітком і сім'єю є «середній» підлітковий вік, що починається з 13–14 років. Це період, коли внаслідок опору батьківському авторитету, спроб ревізувати правила, що їх встановлює родина, на вершині конфлікту з батьками розривається «пуповинний» зв'язок з сім'єю. Підлітковий егоцентризм, породжений уявленням про «особливість» та неповторність власних переживань,

призводить до потреби в усамітненні й відчуження від батьків. З іншого боку, це спричиняє почуття нерозуміння з боку родини, розгубленість і зверхнє ставлення до оточуючих [2; 3; 4].

Зміни поведінки дитини зазвичай призводять до порушення стабільності системи сімейних стосунків. Процес відокремлення, зумовлений прагненням підлітка до самостійності й автономії, викликає у батьків тривогу, сум з приводу віддалення дитини, страх її втратити і тенденції до підвищення контролю. Емоційні реакції батьків позначаються як на їх власній поведінці, так і на поведінці підлітка.

Успішність розв'язання завдань підліткового віку залежить від багатьох факторів. До таких слід віднести принаймні три групи чинників: макросоціальні, особистісні та мікросоціальні. Серед мікросоціальних чинників розвитку особистості у підлітковому віці особливе місце посідають впливи батьківської родини. Тому сім'я залишається важливою референтною групою, джерелом емоційного тепла й життєвих благ, покарань і заохочень, прикладом для наслідування та моделлю взаємовідношень, джерелом знань та життєвого досвіду [4; 5; 6]. Водночас гострота конфлікту сепарації залежить і від психологічного стану його учасників. Деякі дослідники стверджують, що для підлітків, які не мають психологічних порушень, період дозрівання може проходити доволі спокійно: вони загалом добре адаптовані і не мають серйозних внутрішніх конфліктів, а також проблем з батьками та однолітками [2]. З іншого боку, у частини підлітків панівною емоцією є тривога. Їм властиві амбівалентні стосунки з батьками: виборюючи незалежність, вони побоюються батьківського покарання або ображаються, якщо ті не схвалюють їхніх дій.

Актуальність проблеми вдосконалення підходів до психологічної підтримки родин, що виховують підлітків, послужила основою визначення мети та завдань цього дослідження.

Метою дослідження є визначення порушень взаємовідносин у сім'ях, що виховують підлітків, задля оптимізації форм і методів психологічної допомоги таким сім'ям за умов шкільної соціально-психологічної служби. Для досягнення мети поставлені такі завдання:

- 1) розробити й апробувати метод дослідження рівня конфліктності у сім'ях, причин, що призводять до конфліктних ситуацій, і засобів їх вирішення на основі порівняльного аналізу суб'єктивних оцінок сімейних взаємовідносин між батьками та їх дітьми підліткового віку;
- 2) визначити взаємозв'язок між суб'єктивною оцінкою характеру сімейних стосунків та рівнем особистісної тривожності респондентів;
- 3) вивчити взаємозв'язок між рівнем конфліктності у сім'ї й характерними шляхами розв'язання конфліктів;
- 4) на основі аналізу отриманих даних визначити найбільш адекватні форми і методи соціально-психологічної підтримки підлітків та їх сімей за умов шкільної соціально-психологічної служби.

Основними вимогами до *методів дослідження* були простота і зручність застосування, обробки та аналізу результатів і, звичайно, інформативність. Для розв'язання поставлених завдань використано дві методики: 1) анкетування з метою вивчення суб'єктивної оцінки стосунків між підлітками та їх батьками; 2) дослідження рівня особистісної тривожності за Шкалою Ч. Спілбергера.

Нами розроблено парні анкети для оцінки підлітками та їхніми батьками взаємостосунків у сім'ях. Анкети містять 21 запитання. Перші 18 з них спрямовані на оцінку рівня конфліктності у різних сферах сімейної взаємодії, які умовно можна розділити на сім блоків: побут та домашнє господарство; розбіжність думок з різних питань; друзі та дозвілля; секс; матеріальні проблеми; навчання. Решта пунктів анкети спрямовані на оцінку частоти виникнення конфліктів; задоволення один одним та виявлення шляхів розв'язання конфліктів у сім'ї. Останній пункт анкети передбачає вибір варіанту відповіді з наведених вище, відповіді на запитання 1–20 запропоновано оцінити відповідно до ступеня згоди з твердженнями за п'ятибальною системою,

де «високими» показниками конфліктності вважалися три бали і більше, а «низькими» – менше трьох балів.

Дослідження проведено у Київській державній гімназії №178, де навчаються діти переважно представників «середнього» класу. У них взяли участь учні 10-го класу економічного профілю та їх батьки (по 30 осіб). Задля отримання більш достовірної інформації дослідження проводилось анонімно. При обробці результатів використовувались статистичні методи (порівняння вибірових середніх, кореляційний аналіз), а також виявлення і аналіз різноманітних тенденцій.

Результати дослідження вказують на те, що обрані методи дозволяють отримати досить повну картину стосовно особливостей взаємовідносин між опитаними підлітками та їх батьками й розробити на цій основі програму соціально-психологічної підтримки та корекції.

Було виявлено, що середні показники рівня конфліктності для підлітків (ПКп) становили $2,3 \pm 0,6$, а для батьків (ПКб) – $2,1 \pm 0,6$. Їх різниця виявилася недостовірною, тобто рівень конфліктності у цілому в сім'ях сприймається респондентами приблизно однаково. Однак детальніший аналіз отриманих даних виявив таке. Більше половини батьків (67%) вважають, що у них іноді бувають конфлікти з дітьми і тільки 25% стверджують, що конфлікти виникають вкрай рідко. Ніхто з батьків не відповів, що конфлікти у їх сім'ї є частими або постійними. З іншого боку, 26% підлітків повідомили, що часто конфліктують з батьками, 20% – іноді і тільки 20% вказали, що конфлікти в їхніх сім'ях відбуваються дуже рідко. Така розбіжність у даних надає змогу зробити кілька припущень: а) батьки більш схильні приховувати реальний стан проблем з дітьми; б) батьки більш толерантні до конфліктних ситуацій взагалі й до сімейних конфліктів зокрема; в) підлітки більш чутливі до конфліктних ситуацій у зв'язку з особливостями їхнього віку.

Проте, значна розбіжність в оцінці батьківсько-дитячих стосунків дослідженими групами респондентів (коефіцієнт кореляції Пірсона між показниками конфліктності за даними анкетування батьків і підлітків становив 0,29) дозволяє припустити наявність потенційно конфліктної ситуації у частині обстежених сімей. Про це свідчить і розбіжність кількісних показників «задоволеності батьків своїми дітьми» та «прагнення дітей бути схожими на батьків при вихованні своїх майбутніх дітей», що становлять відповідно $3,9 \pm 0,7$ та $2,6 \pm 0,4$ ($p < 0,05$). При цьому 52% підлітків не хотіли б повторювати батьківські виховні стратегії. Водночас це вказує на необхідність створення умов для усвідомлення батьками та підлітками існуючих конфліктів та напрацювання спеціальних інформаційних і корекційних програм, спрямованих на послаблення напруження у взаємовідносинах.

Зонами «поза конфліктів» є стосунки підлітків з їх друзями за оцінками обох груп. Цей результат є дещо несподіваним, оскільки переорієнтація підлітків з сім'ї на референтну групу однолітків часто викликає ревності й побоювання з боку батьків. Не викликає конфліктів і забезпечення батьками матеріальних потреб дітей. Це можна пояснити тим, що в даному навчальному закладі навчаються діти з сімей, статок яких є порівняно високим.

Певні розбіжності в оцінках потенційних зон конфлікту стосуються сфери обов'язків щодо ведення домашнього господарства, хоч обидві групи не розглядають її як серйозне джерело непорозумінь. Якщо батьки в цих питаннях є більш вимогливими, то діти вважають їх малозначущими. Однак обидві групи відзначають проблеми, що виникають внаслідок контролю батьками організації побуту й особистого простору підлітків. При цьому батьки вважають, що мають частіше контролювати дітей, а ті, у свою чергу, рідше вказують на занепокоєння надмірним контролюванням. Такі розбіжності можуть свідчити як про різні цінності й уявлення, так і про інтровертованість підлітків, ігнорування частини батьківських вимог.

Дещо розбіжними є й уявлення про майбутнє дітей. Підлітки вважають, що їх погляди на майбутнє більше співпадають з поглядами батьків, ніж вважають самі батьки. Відсутність значної напруги у цій сфері можна деякою мірою вважати заслугою психологічної служби гімназії, адже в 9-му класі підлітки проходять комплексне комп'ютерне профорієнтаційне тестування, за

результатами якого проведені індивідуальні консультації практично з усіма батьками. Вибір профілю подальшого навчання і напрямку післяшкільної освіти обговорювався і в школі, і у сім'ях. Такі консультації дозволяють встановити певний консенсус і знизити гостроту проблемної ситуації.

Значну розбіжність виявлено в оцінках співпадіння думок батьків та їхніх дітей. Лише 8 % батьків вказали на часті розбіжності суджень; 36 % підлітків повідомили, що їх думки часто або дуже часто відрізняються від суджень батьків. Це вказує, можливо, на те, що не всі батьки адаптувалися до «дорослості» своїх дітей і не вважають за необхідне прислухатися до їх думок. Про недооцінку рівня «дорослості» засвідчує і ставлення до сексуального життя дітей. Тут ми маємо різко відмінну картину. Батьки часто не допускають, що їх діти достатньо дорослі, щоб думати про секс. Ймовірно, внаслідок табуованості цієї теми у родині, самі діти про це не завжди здогадуються і вважають цю сферу життя не конфліктною.

Цікаво, що не співпадають і дані про те, чи достатньою є увага до підлітка з боку батьків: частка батьків, що вважають за необхідне приділяти дітям більше уваги, становить 17 %; майже всі підлітки задоволені рівнем уваги до себе (більшої уваги потребують лише 8 % підлітків). Отже, і у цьому питанні батьки дещо «відстають» від вікових потреб своїх дітей. Як батьки, так і діти часто оцінюють як конфліктну сферу навчання. Це одна з найголовніших проблем таких сімей, адже переважна більшість респондентів-батьків вважає, що їхні діти повинні отримати вищу освіту і високий професійний статус.

Таким чином, основними чинниками виникнення конфліктів виявились недостатнє усвідомлення батьками «дорослості» дітей, особливо у сфері сексуальних стосунків, їхньої потреби у самостійності, недостатня уважність з обох боків до висловлювань один одного, втручання батьків у сферу особистісного простору дитини і у сферу їх навчальної діяльності.

Середній показник тривожності для обох груп знаходився в межах помірного рівня і становив для батьків $36,7 \pm 12,3$, а для підлітків – $38,6 \pm 10,9$ балів (різниця статистично не достовірна). Виявлено позитивну кореляцію між рівнем тривожності та суб'єктивною оцінкою рівня конфліктності у сім'ях респондентами-підлітками (Табл. 1).

Таблиця 1

**Взаємозв'язки між суб'єктивною оцінкою конфліктності (ПК)
та рівнем тривожності (РТ) респондентів-батьків
та респондентів-підлітків**

Показник	Групи респондентів	
	Батьки	Підлітки
ПК	$2,1 \pm 0,6$	$2,3 \pm 0,6$
РТ	$36,7 \pm 12,3$	$38,6 \pm 10,9$
Коефіцієнт кореляції Пірсона	- 0,16	0,44 ($p < 0,05$)

Підлітки, які вказали на вкрай рідкі конфлікти з батьками (близько 20 % опитаних) мають низьку (8% від групи) або ближче до низької помірну тривожність (12 %). І, навпаки, підлітки, що часто конфліктують з батьками (20 %), мають високу (16 % від групи) або близьку до високої (4%) помірну тривожність. Ці результати підтверджують дані інших дослідників про зв'язок між рівнем тривожності підлітків і конфліктами з батьками [5; 6]. Тенденція до позитивного кореляційного зв'язку між суб'єктивними оцінками конфліктності і тривожністю для респондентів-батьків була виявлена в окремій підгрупі батьків, які найбільш негативно оцінювали характер стосунків з власними дітьми. Таку підгрупу становлять 10 осіб, у яких ПК дорівнював або перевищував три бали. Для них коефіцієнт кореляції між ПКб і РТб становив 0,33 ($p=0,06$). Імовірно, ця підгрупа осіб потребує особливої уваги фахівців, ретельного інформування та мотивування для подальшого корекційного (а, за необхідністю, і психотерапевтичного) втручання, спрямованого на зниження

рівня базової й ситуаційної тривожності та напрацювання навичок розв'язання конфліктів з власними дітьми-підлітками.

Дані про шляхи вирішення респондентами конфліктних ситуацій наведені у табл. 2, з даних якої доходимо висновку, що батьки та підлітки по-різному оцінюють сімейні паттерни подолання конфліктних ситуацій. Тут знов простежується тенденція батьків до «згладжування» картини, прагнення продемонструвати себе толерантнішими або просто відсутність рефлексії власної поведінки. Водночас такі дані можуть відбивати гіперчутливість підлітків, низький рівень їх комунікативних навичок. Якісний аналіз результатів анкетування виявляє зв'язок між шляхами подолання конфліктів і конфліктністю у цілому.

Таблиця 2

**Форма розв'язання конфліктів між батьками та підлітками
(за даними суб'єктивних оцінок підлітків та батьків)**

Форма розв'язання конфліктів	Частка виборів (%)	
	Підлітки	Батьки
Спокійне обговорення проблеми, дискусія	56	83
Нотації з боку батьків	48	42
Тяжка розмова, при якій діти з батьками не розуміють один одного	36	25
Втеча дитини (у свою кімнату, з дому)	25	25
Сварки з криками, взаємними погрозами й образами	20	17
Фізичне покарання	5	0

Як зазначено вище, цей період підліткового віку є більш конфліктогенним порівняно з його пізнім етапом. З набуттям досвіду тінейджерів та їхні батьки можуть краще зрозуміти потенційно складні питання автономії та відокремлення. Як дорослим, так і дітям нелегко усвідомити, що спілкування та обмін думками допомагає домовитися під час конфліктної ситуації. Саме в цьому і підліткам, і їх батькам може допомогти шкільна соціально-психологічна служба. Отримані результати визначають певні напрями роботи з підлітками та їх сім'ями у навчальному закладі, де проведено дослідження:

1. Інформування батьків і підлітків про психологічні особливості періоду підліткового віку, цілі та завдання цього періоду як етапу розвитку особистості. Особливо ця робота актуальна для батьків, які «не встигають» за змінами, що відбуваються з дитиною.
2. Комунікативні тренінги для підлітків з елементами конфліктології і обговорення прав і обов'язків дитини, а також людських прав батьків, зокрема їх права на особисте життя та задоволення їх психологічних потреб; тренінги особистісного росту.
3. Тренінгові заняття або батьківські збори із застосуванням інтерактивних технологій: а) розвиток навичок спілкування з підлітками, обмін стратегіями і надбаннями; б) актуалізація власного досвіду дорослішання, в тому числі й через звернення до своєї «внутрішньої дитини».
4. Спільні заходи для підлітків та їхніх батьків: а) круглі столи з обговоренням розбіжностей і шляхів назустріч один одному на основі заздалегідь проведеного анкетування «Яким бачать мене мої батьки» і «Яким бачить мене моя дитина»; б) збори для батьків та дітей з визначенням цілей навчання підлітків в школі, проясненням мотивів і шляхів їх реалізації; в) спільні батьківсько-підліткові збори з обговоренням проблеми насильства у сім'ї.
5. Робота психолога і соціального педагога з кураторами класів у напрямі розвитку їх навичок надання психологічної підтримки підліткам, що знаходяться у конфлікті зі своєю сім'єю, у шкільному соціумі.
6. Консультативна та (або) психотерапевтична допомога підліткам і батькам, які мають психологічні проблеми чи знаходяться у стресовій ситуації.

Література

1. Дослідження взаємин батьків та дітей. – К.: Укр. ін-т соц. дослід. та Держ. ін-т сім'ї та молоді, 2004. – 112 с.
2. Иванов Н.Я., Личко А.Е. Усовершенствование процедуры обработки результатов, полученных с помощью патохарактерологического диагностического опросника для подростков //Патохарактерологическое исследование у подростков. – Л.: Медицина, 1981. – С. 5–28.
3. Крайг Г., Бокум Д. Психология развития. – СПб.: Питер, 2004. – 940 с.
4. Ремшидт Х. Психология взросления //Райгородский Д.Я. Подросток и семья. Учеб. пособ. по детской и возрастной психологии, педагогики и социальной работы. – Самара: Изд. дом БАХРАХ-М., 2002. – С. 232–358.
5. Эйдмиллер Э., Юстицкис В. Психология и психотерапия семьи. – СПб.: Питер, 1999. – 620 с.
6. Muscari M. Not My Kid 2: Protecting Your Children from the 21 Threats of the 21 Century. – Scranton: University of Scranton Press, 2004. – 423 p.

Кравчик В.К.,

доцент кафедри соціології та соціального управління АПСВ ФПУ

Чуба Ю.М.,

студентка V курсу факультету соціального управління АПСВ ФПУ

Соціальна відповідальність корпорацій

В статье раскрывается необходимость повышения социальной ответственности корпораций по отношению к общественной среде, анализируются аргументы в пользу социальной ответственности предприятий, обосновывается результативность их деятельности с точки зрения получения не только экономических результатов, но и социальных.

The article reveals the necessity of increasing corporate social responsibility concerning social environment. It also analyses some arguments in favour of enterprises' social responsibility, and grounds their activity success not only when gaining economic results, but social ones as well.

Ключові слова: корпорації, соціальна відповідальність, соціальні та моральні зобов'язання, концепція стратегічного розвитку підприємств, корпоративні інтереси, потреби, очікування суспільства, відкрита і вільна конкуренція.

Основною проблемою сьогодення є підвищення життєвого рівня населення. Вирішенню цієї проблеми певною мірою сприятиме підвищення соціальної відповідальності діючих корпорацій. Поняття соціальної відповідальності, як певних очікувань навколишнього соціального середовища щодо осіб, громадських організацій, з одного боку, і усвідомлення ними свого обов'язку перед суспільством, колективом, індивідом – з іншого, сприймається в Україні неоднозначно. Для багатьох незрозумілою є його сутність та зміст, що призводить до несприйняття самої ідеї соціальної відповідальності. Тому *метою* цієї статті стало обґрунтування необхідності соціальної відповідальності корпорацій та визначення їх основних складових. Для досягнення поставленої мети були визначені такі *завдання*:

- розкрити сутність поняття та зміст соціальної відповідальності;
- розглянути соціальну відповідальність як політику та концепцію стратегічного розвитку господарюючих корпорацій;
- обґрунтувати корисність соціальної відповідальності у суспільстві;
- виділити соціальні та моральні зобов'язання корпорацій;
- довести, що забезпечення соціальної відповідальності обумовлено не тільки суспільними, а й корпоративними інтересами.

Поняття «соціальна відповідальність» існує багато років. У 50–60-х роках минулого століття воно міцно увійшло в управління США та Канади. Щоправда, спочатку воно охоплювало питання філантропії, соціального забезпечення власного персоналу, а також надання допомоги місцевим органам влади на професійній та спонсорській основі. У Європі соціальна відповідальність оформилася на Лісабонському європейському самміті у березні 2000 р., а також після опублікування Європейською комісією «Зеленої книги про корпоративну соціальну

відповідальність» у липні 2001 р. Соціальна відповідальність як політика та концепція стратегічного розвитку господарюючих суб'єктів забезпечує взаємозв'язок таких окремих напрямів як:

- формування та зміцнення іміджу та ділової репутації;
- організаційний розвиток – проведення реструктуризації та організаційних змін за участю представників вищого менеджменту підприємств, їх персоналу та громадських організацій;
- екологічна політика та використання природних ресурсів;
- управління розвитком персоналу;
- здоров'я, безпека та охорона праці, дотримання прав людини;
- взаємодія з місцевими органами влади, державними структурами та громадськими організаціями для розв'язання загальних соціальних проблем;
- соціальні аспекти взаємодії з постачальниками і споживачами своєї продукції та послуг.

У Європі учені вважають, що об'єднання цих напрямів у єдиний процес є основою «інтеграції турботи про соціальний та екологічний розвиток у бізнес-операціях підприємств, у взаємодії зі своїми учасниками та зовнішнім середовищем» [1, с.112].

Однак, односпільної точки зору щодо питання соціальної відповідальності підприємств у світовому співтоваристві досі не існує. Соціальні очікування стосовно підприємництва неодноразово змінювалися, і це зробило вклад у нинішні уявлення про його роль. Лауреат Нобелівської премії, відомий економіст М. Фрідмен з цього приводу пише: «...існує одна і тільки одна соціальна відповідальність ділового світу – використати свої ресурси і займатися діяльністю, спрямованою на збільшення прибутків, при умові дотримання правил гри, тобто займатися відкритою і вільною конкуренцією, без обману і шахрайства...» [3]. Обґрунтовуючи аргументи проти соціальної відповідальності, він виходить з того, що порушується принцип максимізації прибутку, витрати на соціальну діяльність переносяться на споживачів у вигляді підвищення цін, існує недостатній рівень звітності щодо соціальної відповідальності перед широкою громадськістю та відсутнє вміння вирішувати соціальні проблеми тими особами, які найкраще підготовлені до діяльності у сферах економіки, маркетингу та торгівлі.

Але кожне сучасне підприємство є частиною оточення, яке включає багато складових, від яких залежить його існування. Суспільне середовище може потужно впливати на досягнення підприємством його цілей, тому потрібно врівноважувати свої чисто економічні цілі з соціальними інтересами. Зважаючи на це, звернемо увагу на аргументи на користь соціальної відповідальності:

1. Сприятливі для бізнесу довгострокові перспективи. Соціальна діяльність підприємств, що покращують життя місцевої громади чи усувають необхідність державного регулювання, може бути у власних інтересах підприємств через вигоди, що забезпечується участю у житті суспільства. В суспільстві, більш благополучному з соціальної точки зору, сприятливіші і умови для діяльності підприємств. Крім того, якщо навіть короткострокові витрати у зв'язку із соціальною діяльністю є високими, у довгостроковій перспективі вони можуть стимулювати прибуток, оскільки у споживачів, постачальників та місцевої громадськості формується більш привабливий образ підприємства.
2. Зміни потреб та очікувань широкої громадськості. Пов'язані з бізнесом соціальні очікування радикально змінилися з 60-х років. Щоб звузити розрив між новими очікуваннями та реальним відгуком підприємств, їх залученість до вирішення соціальних проблем стає і очікуваною, і необхідною.
3. Наявність ресурсів для надання допомоги у вирішення соціальних проблем. Оскільки бізнес має значні людські та фінансові ресурси, йому слід передавати їх частину на соціальні нужди.
4. Моральне зобов'язання вести себе соціально відповідально. Підприємство є членом суспільства, тому норми моралі також повинні управляти його діяльністю. Підприємство, подібно до індивідуального члена суспільства, повинно діяти соціально відповідальним чином

та сприяти зміцненню моральних основ суспільства. Крім того, оскільки закони не можуть охопити всі випадки життя, підприємства повинні виходити із відповідальної поведінки, щоб підтримати суспільство, засноване на впорядкованості та законності.

Викладені аргументи засвідчують, що відгук на соціальні проблеми є не стільки питанням вибору, скільки питанням необхідності. Адже нинішні соціальні проблеми завтра перетворяться на регулятори діяльності підприємств, стимулюючи появу нових законодавчих актів або ж призведуть до соціальних конфліктів та потрясінь. Тому у світовій науці і практиці йде безперервний пошук доцільних форм регулювання економічної діяльності. Вони мають базуватися на розумінні того, що для збереження миру і злагоди суспільство повинно зберігати баланс інтересів усіх своїх елементів. Але єдиних рецептів не вироблено, оскільки історичний розвиток кожної окремої країни диктує свої реалії. У науковій літературі існують дві різноманітні точки зору на те, як слід проводити себе підприємствам щодосупільного середовища, щоб вважатися соціально відповідальними. Згідно з першою з них, підприємство є соціально відповідальним, коли максимально збільшує прибуток, не порушуючи законів та норм державного регулювання. З цих позицій підприємство має переслідувати тільки економічні цілі. Відповідно до другої точки зору, підприємство на додаток до відповідальності економічного характеру повинно враховувати людські та соціальні аспекти впливу ділової активності на працівників, споживачів та місцеві громади, в яких відбувається його діяльність, а також вносити певний позитивний вклад у вирішення соціальних проблем у цілому. Цілком зрозуміло, що саме друга точка зору сьогодні є найбільш адекватною до сучасних умов підприємницької діяльності, адже суспільне буття та соціальні відносини передбачають значне розширення рамок функціонування підприємств. Громадськість очікує від сучасних підприємців не тільки економічних, а й соціальних та екологічних результатів. Більшість вчених стверджує, що на сучасному етапі соціальна відповідальність належить до ефективних прийомів управління суспільством. При цьому важливо підкреслити, що прийняття соціальної відповідальності здійснюється виключно на добровільній основі, таким чином вдосконалюючи якісний рівень господарюючих суб'єктів та створюючи позитивний імідж в очах інвесторів.

Цій проблемі приділяється значна увага в українському суспільстві, зокрема вперше на законодавчому рівні закріплено поняття та зміст соціальної відповідальності підприємств. У Господарському кодексі України (ст. 69) визначено такі напрями соціальної відповідальності, як: забезпечення відповідних умов праці, життя та здоров'я, гарантії обов'язкового медичного страхування працівників та їх сімей; забезпечення підготовки та подальшого професійного навчання робітників; надання соціальних послуг та пільг пенсіонерам та інвалідам, що працювали до виходу на пенсію на підприємстві, нарівні з працюючими на даний момент особами; забезпечення сприятливих умов праці для соціально вразливих верств населення, що не можуть виступати повноправними конкурентами на ринку праці (неповнолітні, жінки, які мають малолітніх дітей, вагітні жінки тощо); надання додаткових соціальних гарантій (пенсій, відпусток, преміювання тощо) підприємством; створення робочих місць для категорій населення, що потребують соціального захисту [2, с. 171].

Аналіз структури організаційно-правових форм підприємств у країнах з розвинутою ринковою економікою засвідчує, що державні підприємства з прямим адміністративним управлінням мають становити приблизно 20%, підприємства з переважанням державного капіталу – 15%, народні (колективні) підприємства – 15%, підприємства (корпорації) з переважанням недержавного капіталу – 40%, приватні підприємства – 10%, тобто перевага надається корпоративним підприємствам. У нашій країні у результаті змін форм власності державні підприємства становлять дуже мізерний відсоток, а чисельність корпорацій доходить майже до 80%. Це свідчить про недосконалість та неефективність реформ щодо реструктуризації та організаційних змін структури підприємств, за рахунок чого створена парадоксальна структура співвідношення окремих форм організаційних одиниць. У зв'язку з тим, що корпорації займають

значну частину серед інших форм підприємств, актуальним є питання впровадження концепцій соціальної відповідальності та «стійкого розвитку», оскільки вони ґрунтуються на новій управлінській філософії, за якої будь-яке управлінське рішення приймається з урахуванням не тільки економічного, а й екологічного та соціального ефекту.

Останнім часом соціальним аспектам діяльності корпорацій приділяється особлива увага як в Україні, так і за її межами, оскільки корпорації є не тільки об'єднаннями, що функціонують з метою максимізації прибутку, а й соціальними інститутами, на поведінку яких, поряд з конкурентними чинниками, великий вплив справляє притаманна корпораціям система цінностей та стандартів, агентських відносин між власниками, менеджерами, персоналом, партнерами, покупцями та органами влади. Соціальні та моральні зобов'язання корпорацій прийнято розглядати у парадигмі чотирьох рівнів відповідальності:

- 1) рівень економічної відповідальності – відноситься до базової обов'язкової відповідальності, яку корпорація та її керівництво несуть перед власниками та полягає у тому, щоб давати прибуток, тобто виконувати своє основне призначення як інструменту бізнесу;
- 2) рівень правової відповідальності – слідування закону є обов'язком будь-якого підприємства, порушення якого несе серйозні санкції з боку держави та її силових структур;
- 3) рівень етичної відповідальності – полягає у слідуванні моральним принципам суспільства та самої корпорації. Відповідальність даного рівня є необов'язковою, оскільки не підлягає жорсткому формальному регулюванню;
- 4) рівень соціальної відповідальності – полягає у сприянні покращенню добробуту та підвищенню якості життя суспільства. Він знаходиться на верхівці піраміди відповідальності і є бажаним рівнем, який виправдовує соціальне існування корпорації.

Виконання цих зобов'язань обумовлено тим, що сьогодні у світовій економіці склалася ситуація, коли тільки транснаціональними корпораціями забезпечується 50% обсягу світового промислового виробництва та близько 95% світової торгівлі. Досвід розвинутих країн свідчить, що великі корпорації сприяють постійному економічному прогресу, підвищенню життєвого рівня та зміцненню позицій у наукоємних галузях, тому є необхідним, на нашу думку, формувати в Україні саме великі корпорації, які б у структурі підприємств становили невеликий відсоток, але створювали при цьому основний обсяг ВВП. Запорукою високої соціальної відповідальності є те, щоб до підприємців, власників, керівників корпорацій прийшло розуміння того, що бути соціально відповідальним у сучасному світі необхідно, а головне, вигідно, оскільки зростає капіталізація, зміцнюється стійкість та привабливість бізнесу, що концепція соціальної відповідальності має базуватися на таких категоріях як корпоративна культура, імідж корпорації, людський та інноваційний капітал, соціальне планування тощо, за рахунок чого відбуватиметься зміцнення взаємної довіри між внутрішніми (менеджери, адміністрація, працівники) та зовнішніми (інвестори, кредитори, партнери, покупці, органи влади, громадські організації) учасниками корпорації, розвиток виробничої демократії, формування соціальної та інноваційної мережі, яка стане основою національної системи корпоративного управління.

Оскільки розвиток соціальної відповідальності корпорацій є об'єктивно необхідним за умов глобалізації економіки та формування постіндустріального, інформаційного суспільства і є важливим для подолання наслідків кризи останніх років, реального проведення структурних перетворень та стійкого розвитку України у ХХІ ст., то зростання ролі корпорацій у забезпеченні соціально-економічної безпеки держави та окремого регіону обумовлено не тільки суспільними, а й корпоративними інтересами. По-перше, у зв'язку з насиченням ринків корпорації зацікавлені у зростанні платоспроможного попиту на свою продукцію, тобто у зростанні – добробуту населення відповідних регіонів. По-друге, із зростанням значущості інтелектуальних та науково-технічних чинників конкурентоспроможності, корпорації зацікавлені у розвитку соціального потенціалу тих

регіонів, де розташоване її виробництво, у зростанні освітнього та культурного рівня, а також поліпшення здоров'я населення. По-третє, відносини корпорації з населенням та громадськими організаціями у місцях її діяльності багато у чому визначають її ринкові позиції. Негативні дії (страйки, судові звернення, негативні публікації у ЗМІ тощо) наносять корпорації матеріальну та моральну шкоду. При цьому особливе значення мають відносини з публічними недержавними об'єднаннями. По-четверте, корпорації життєво зацікавлені у сприятливому діловому та інвестиційному кліматі у регіоні, а такий клімат багато в чому залежить від їх відносин з місцевою владою.

Підсумовуючи викладене вище, доходимо таких висновків:

- 1) забезпечення ефективності корпоративної соціальної відповідальності потребує від корпорацій, щоб вони правильно розуміли очікування суспільства та їх можливі зміни у масштабі окремої корпорації та бізнесу в цілому, враховували у своїй діяльності індивідуальні, корпоративні та суспільні інтереси;
- 2) до необхідних та основних складових соціальної відповідальності корпорацій на сучасному етапі, на нашу думку, слід віднести:
 - формування ринку праці, що забезпечує ефективну зайнятість населення на базі інституціональної концепції, що враховує специфіку регіональних інститутів та ринків праці, співвідношення відкритого та тіньового ринків, первинної та вторинної зайнятості тощо;
 - надання соціальних послуг працівникам корпорації, членам їх сімей, пенсіонерам та іншим категоріям населення на основі раціонального розмежування функцій управління соціальною інфраструктурою з місцевими органами влади та організації благодійності через посередництво некомерційних організацій;
 - участь у формуванні регіональної та національної еліти, сприятливого ділового клімату – сукупності правових, організаційних та соціально-психологічних умов, етики бізнесу, що визначають можливості рентабельного вкладення капіталу за припустимого рівня ризику.

Література

1. Костин А. Корпоративная социальная ответственность и устойчивое развитие: мировой опыт и концепция для России // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 3. – С. 112–120.
2. Науково-практичний коментар Господарського кодексу України / За заг. ред. В.К. Мамутова. – К.: Юрінком Інтер, 2004. – 688с.
3. Смит К. К вопросу о социальной ответственности корпораций // www.dn-weekly.kiev.ua/news
4. Смыков В. Корпорации и их роль в социальном развитии регионов // www.m-economy.ru/art

Кузьменко В.І.,

*канд. соціол. наук, доцент кафедри соціології та соціальної роботи
державного університету ЗІДМУ*

Гуманістична критика веберо-тейлорівської концепції управління

В статті розкривається содержание гуманістической критики веберо-тейлоровской концепции организации и управления, развернувшейся в зарубежной социологии, начиная с 30-х годов XX ст. Рассматривается ограниченность этой критики, а также предлагаются методологические предпосылки возможного синтеза структуралистского и персоналистского подходов к проблемам организации и управления.

The present article considers the content of humanistic criticism directed to Weber and Taylor's conception of organization and management, which took off in foreign sociology in the early 1930s. The author of the article considers the mentioned above criticism as imperfect one and offers some methodological preconditions for possible synthesis of structuralistic and personalistic approaches to the problems of organization and management.

Ключові слова: **веберо-тейлорівська концепція; концепція «людських відносин»; працівник як «фізіологічна система»; формально побудована організація; «неогуманістична» теорія управління; «діалектика» об'єктивного і суб'єктивного в організації.**

Найбільш поширеною теоретичною основою управління у першій третині XX ст. була веберівсько-тейлорівська концепція бюрократії. Її основними постулатами були:

- знеособлення особистісних стосунків у процесі управління;
- тотальна спеціалізація працівників на певному виді діяльності;
- повна залежність винагороди від місця в управлінській ієрархії та індивідуальної продуктивності праці;
- акцентуація на грошових формах винагороди;
- настільки можливе суміщення форми трудової активності з індивідуальними особливостями працівника;
- повне підпорядкування нижчих рівнів управління вищим;
- звітність і контроль на всіх рівнях управління;
- єдиноначальство як домінуючий принцип управління та ін.

В основі такого підходу покладена недовіра до індивідуальних особливостей працівника і прагнення звести трудову діяльність лише до виконання суто функціонального виробничого завдання.

Проте десь у 30-х роках XX ст. цей метод управління почав втрачати свою актуальність, у зв'язку з чим розпочалася активна його критика.

Найбільш дошкульним критиком веберо-тейлорівської концепції управління була практика, зокрема, та ситуація, яка склалася на автомобільних заводах Форда у згаданий період. З одного боку, робота на конвеєрі була фізично легкою, порівняно з багатьма іншими видами фізичної праці, особливо там, де робітник був ще й енергетичним фактором виробництва. Вона виявлялась відносно гуманною, у тому розумінні, що своїм основним завданням Тейлор ставив не допускати значного фізичного напруження, яке стало б на межі антропологічних можливостей людини. Нарешті, на заводах Форда платили порівняно високу заробітну плату, яка суттєво перевищувала оплату на інших виробництвах. Поза тим, у цей час саме тут спостерігалось масове добровільне звільнення працівників, які не витримували занадто механістичної організації їх діяльності. Саме з цих передумов і на цьому тлі формується принципово нова система управління, фундатором якої вважається американський соціолог і соціальний психолог Е. Мейо [11, р. 8–24].

Емпіричною базою та відправною точкою його концепції були конкретно-соціологічні та конкретно-психологічні дослідження, проведені групою вчених під його керівництвом на одному

із заводів компанії «Вестерн Електрик» у Чикаго між 1924 і 1932 рр. (так звані хотторські експерименти). Особистісним мотивом для подібних досліджень було те збурення, яке соціолог відчув, спостерігаючи надмірно техніцистський, негуманний характер організації праці на заводах м. Квінсленд (Австралія). Це викликало в нього інтерес до індустріальної соціології та психології, який відтоді його ніколи не залишав.

Розпочалися ці експерименти з дослідження досить простої проблеми – залежності між освітленням і продуктивністю праці. Для цього вивчалися різні рівні освітлення та їх вплив на виробничий процес. Результати спостережень викликали здивування й збентеження: кожен з факторів викликав суттєві зрушення в продуктивності праці. І в той самий час вона зростала навіть у тому разі, коли жодних нових факторів не вводилося, окрім спостереження соціологів за робочою групою. І тоді Мейо висуває геніальний здогад: сам факт спостереження за працівниками і є фактором. А це означало, що самі по собі людські відносини, певна їх організація є суттєвим виробничим чинником. На підставі цієї гіпотези група Мейо починає досліджувати інші конкретні прояви людських відносин на виробництві, які діяли як трудові чинники: позиції та взаємини працівників, їх взаємодію у просторі організованої групи, ставлення до праці, ступінь задоволеності нею, взаємодія формальних і неформальних стосунків у трудовому колективі. Ці чинники дослідники класифікували пізніше у такі множини: характер виконуваної роботи; взаємодія працівників на робочому місці й під час перерви; оплата праці та винагороджувальна система в цілому; характер адміністративного нагляду й контролю. Поступово в центрі уваги його дослідження стає дія двох останніх груп факторів, де концентруються відносини між керівниками й виконавцями [12, р. 8–24].

Проведення серії експериментів, інтерв'ю та конкретно соціологічних опитувань поступово приводять дослідників до висновку, що концепція Тейлора досить звужено й обмежено тлумачить сутність працівника й характер людських стосунків на виробництві та у трудовому процесі взагалі. За їх твердженням, тлумачення Тейлором працівника як переважно «фізіологічної системи», керованої лише вульгарно-матеріалістичними інтересами, є досить поверховою і малопродуктивною для нових умов, де поступово формується новий тип працівника. Ще меншою мірою воно накладається на трудові відносини в межах адміністративних структур. І ще менше, додамо від себе, є адекватним у сфері управлінських відносин у межах організацій культури взагалі й освіти зокрема.

Отже, всупереч тейлорівській концепції працівника як людини «фізіолого-економістичної», група Мейо висуває концепцію працівника як істоти насамперед соціально-психологічної, діяльність якої формується, направляється, керується та коригується тією системою або мережею людських стосунків, що встановлюються у сфері праці. А це в управлінському розумінні означає, що людина скоріше керується почуттями, емоційними станами й потягами, особистісними зв'язками та стосунками, передбачуваними реакціями оточення на ті чи інші її дії та вчинки.

На думку Мейо, мережа людських стосунків, будучи мало помітною для безпосереднього спостереження, фіксації й виміру, має поза тим досить помітний і суб'єктивно відчутний тиск на трудову поведінку та мотивацію. Звідси виходило, що на виробництві взаємодіють не окремі індивіди, а людські спільноти, наміри та прагнення яких презентують окремі працівники у своїх індивідуальних діях. А неформальні стосунки і людські спільноти є досить вагомим чинником продуктивності праці, задоволеності нею, без урахування чого ефективно адміністрування в принципі є неможливим, або суттєво обмеженим.

Отже, концепція управління на основі людських стосунків акцентує увагу на значенні особистісного фактора та міжіндивідуальних відносин як виробничому ресурсі та засобі підвищення ефективної діяльності організації й резерві збільшення продуктивності праці [5, с. 32–33]. Працівники не тільки, і навіть не стільки реагують на знеособлені управлінські структури, правила й команди, скільки на колективний тиск їх безпосереднього суспільного оточення. Певною мірою ця концепція повертає М. Вебера до самого себе. У його теорії бюрократії утримується суперечність із власними вихідними принципами, зокрема, з інтерпретацією ним сутності людської дії. За Вебером, людські дії є тому й тією мірою соціальними, якою в них утримується орієнтація на реальну або можливу реакцію інших людей, суспільного оточення.

Тобто тут індивід діє як свідомо й вільна особа, котра розуміє власні дії та характер власного суспільного оточення. У веберівській же теорії бюрократії людина вже діє не як особа, а як виробнича функція, зміст якої заздалегідь визначено, окреслено й запрограмовано, тобто тут вона діє скоріше як бездушний автомат.

Певною мірою М. Вебер сам відчуває цю суперечність і прагне подолати її шляхом уведення поняття «харизматична особа», вплив якої на поведінку інших людей визначається особливими індивідуальними якостями. Саме ця особа, за Вебером, задає змістовну програму формальному бюрократичному апарату. Але це уточнення дослідника не знімає суперечності повністю, бо «зміст» або «дух» організації, її власна людська колективна душа виноситься в його концепції за межі організації, а сама організація продовжує функціонувати автоматично, формально, беззмістовно (без внутрішнього усвідомлення трудовим колективом значення їх власної діяльності), бездушно, знеособлено. М. Вебер, отже, обмежується в цій частині своєї теорії лише аспектом технічної раціональності. На цьому, до речі, фокусується марксистська й радянська критика бюрократії як чогось формального, бездушного, автоматичного, зовнішнього, показного, демонстративного.

У концепції ж Мейо та його послідовників утримується можливість переходу до описання й пояснення неформальних структур у рамках формально побудованої організації та управління нею [2, с. 48–56; 3, с. 183–186].

Вироблені в цей самий історичний період методи соціометричного аналізу Дж. Морено не тільки дали змогу фіксувати наявність неформальних структур і відносин в організації, але й виявляти їх конкретні конфігурації в рамках окремої організації: формального адміністратора й неформального лідера, влади й авторитету (що ґрунтується на визнанні, підтримці та схваленні), формального розташування працівників і неформальних зв'язків між ними, адміністративно заданих обов'язків і суб'єктивно значущих потреб і спонук, адміністративною винагородою й колективним схваленням колег тощо [9, с. 112–134].

Також дослідженнями було виявлено, що неформальні групи в організації створюють власні, відмінні від адміністративним чином встановлених норм, правила, ціннісні орієнтації, механізми винагороди й покарання, власну систему влади та розташування працівників за можливостями впливати й визначати поведінку інших. Отже, на відміну і паралельно адміністративній залежності в організації створюється ще одна система субординації, дія якої співвідносна з впливом керівних структур. Вона може посилювати вплив керівних ініціатив, нейтралізувати їх або й протидіяти, зводячи адміністративні зусилля нанівець. Було виявлено також, що в основі такої поведінки лежить прагнення до приналежності та страх соціально-психологічної ізоляції, котрі для працівників є так само значущими, як і прагнення до адміністративної винагороди й посадового просування чи збільшення матеріальної винагороди.

Виходило, таким чином, що окрім матеріальних потреб у працівника як людини наявні соціальні потреби, урахування й задоволення яких підвищує ефективність управління, а незадоволення такою самою мірою зменшує її. У рамках концепції управління на основі людських відносин особливий акцент робиться на потребах у визнанні, приятелюванні, товариській підтримці, схваленні найближчого соціального кола, приналежності, інтимному спілкуванні тощо. Незадоволення цих потреб супроводжується депресіями, психологічними розладами, невдоволенням роботою та життям взагалі, відчуттям власної непотрібності, що, у свою чергу, позначається на продуктивності праці.

Проте й цей підхід має власні недоліки, які, образно кажучи, є продовженням його достоїнств. Концепція Вебера – Тейлора надмірно акцентує на підпорядкуванні, залежності працівника від структур. Але в теорії людських відносин теж ідеться про тиск неформальних структур, тому й у теорії управління на основі людських відносин місця не залишається особистій автономії, індивідуальній відповідальності та ініціативі; тут також ігнорується внутрішній світ особистості, значення її інтимного світу, усі конфігурації її неповторної індивідуальності.

Мейо та його послідовники доходять теоретичних висновків на основі дослідження малих груп, неправомірно переносючи отримані результати на більші соціальні утворення, нехтуючи при цьому інституційними аспектами організації й управління, а також характером економічної

системи у цілому. При цьому вони не зважають на структурний (об'єктивний і незалежний від працівників) аспект стосунків влади і притаманних їм конфліктів. Тому профіль соціальної організації та управлінських стосунків у них дуже нагадує те, що Е. Дюркгейм у свій час назвав «органічною моделлю організації» [6, с. 348]. У контексті такого підходу вони надмірно акцентують увагу на інтеграції, взаємопов'язаності й рівновазі організації та зневажливо нехтують її розмежуванням, диференціацією структур і функцій, суперечностями й антагонізмом, нерівновагою й управлінською безвихіддю. За такого підходу організація скоріше виглядає родинною групою, аніж виробничою чи виконавською структурою. Конфлікти у цьому разі набувають рис психологічних суперечностей і комунікативних непорозумінь, що впливають із різного суб'єктивного визначення управлінсько-виконавської ситуації.

Попри зовні нейтральне розуміння працівника як статево-нейтральної людини взагалі неважко переконатися, що в даній концепції йдеться про особу чоловічої статі. Тому наявне нехтування статевим (біологічною відмінністю працівників) і гендерним (соціокультурне визначення статі та її місце у суспільстві) аспектом управлінських відносин. Це тим більше дивно, якщо мати на увазі, що «хоттинські експерименти», які були емпіричною базою досліджень прихильників концепції «людських відносин» в управлінні, проводилися на двох різних трудових колективах, перший з яких включав п'ять жінок, а другий – 14 чоловіків. Подальший аналіз експериментальних даних показав, до речі, що саме неформальні стосунки у цих різних групах були суттєво відмінними, а інколи й протилежними [8, с. 148].

Дослідження Мейо та його співробітників базувалося на досить хиткій і невиразній ідейно-методичній основі. Залишився незрозумілим спосіб відбору й формування груп, характер виконуваної праці, що мала доволіно варіативний характер, була відсутньою контрольна група, нехтувалося тим, що групи мають різну систему винагороди, була наявною певна недбалість документування та інших форм фіксації отриманих даних тощо. Але попри все залишається незмінним історичне значення цих досліджень, які привернули увагу соціологів до всебічного вивчення особистісних аспектів, механізмів і факторів організації й управління. Особливе значення вони мають для дослідження аналогічних проблем у сфері культури й освіти, де вплив особистісного чинника найбільш вагомий.

Подальше усвідомлення особистісного фактора знаходить свій розвиток в «неогуманістичній» теорії управління. Найбільш відомими й авторитетними фігурами тут є сучасні соціологи П. Томпсон і Д. Макхок. У праці «Виробничі організації» вони виходять з того, що після Другої світової війни у соціології поступово ствердилася нова версія теорії управління на основі людських відносин. У першу чергу за рахунок нової концепції організації як структури, призначеної для задоволення людських потреб, а не виробництва товарів, послуг чи інформації самих по собі. У тому числі й трудова діяльність тлумачиться тут, насамперед, як спосіб задоволення потреб працівників, і не в останню чергу їх задоволення працею. Тому наукова увага зміщується в бік аналізу трудової діяльності як такої [14, с. 287–292].

Дослідження вказують на те, що таким вимогам відповідає більш комплексний характер праці, що передбачає всебічну попередню професійну підготовку, зміну видів діяльності, співучасть працівника у плануванні праці та контролі за її виконанням. Звідси – жорстка опозиція тейлоризму, а разом з ним і заводським конвейерним лініям взагалі як таким, які супроводжуються суттєвим технологічним відчуженням праці, швидкою втомлюваністю, відчуттям безглуздості трудової діяльності, зниженням мотивації й байдужістю до результатів власної діяльності та цілей виробничих структур.

Специфічною модифікацією особистісного підходу в теорії та практиці управління є підхід на основі «корпоративної культури». Організація тут тлумачиться як середовище формування й функціонування особливої культури та її символічно-знакового подання. У такому контексті засобом дисциплінування, мотивування та інших форм організації праці стає культурне середовище організації, а менеджер перетворюється на своєрідного культурного діяча.

Найбільш відомі авторитети цього напрямку Т. Діл і А. Кеннеді виходять з того, що кожна трудова структура має власну корпоративну культуру: набір ціннісних орієнтацій, механізми їх підтримання, впровадження й контролю, зумовлене культурними факторами визначення правил і норм

поведінки та контролю за їх виконанням, культурно зумовлені санкції (винагороди й покарання), культурні символи подання та легітимізації статусів і ролей, у тому числі просування службовою ієрархією тощо. У такій інтерпретації організація постає як культурно зумовлена соціальна інституція, націлена не стільки на виробництво й обмін, скільки на культурне освоєння власного соціального простору. А суспільне виживання організації розглядається скоріше як збереження нею власної культурної ідентичності, тобто успадкування й подальший розвиток набутого колективного культурного досвіду [13, р. 112-134].

Свої теоретичні міркування Діл і Кеннеді спробували перевірити у процесі управлінської експертизи ряду фірм, найбільш відомою з яких була National Cash Register Corporation (NRC). Одне з відділень цієї фірми знаходилось у Західній Німеччині й відроджувалось у перші роки після Другої світової війни. На думку дослідників, воно змогло вижити за умов повоєнної руйнації, бідності та безладдя лише завдяки ентузіазму й відданості фірмі її працівників, які були у свою чергу формою персоніфікації працівниками традиційної культурної парадигми цієї виробничої одиниці: вірність традиціям, фірмовий патріотизм, особиста залученість до високого соціального покликання фірми, взаємна повага й людяність трудових стосунків, особиста харизма керівництва тощо. Свої теоретичні викладки дослідники емпірично перевіряли також у деяких комп'ютерних фірмах США.

За підрахунками авторів, подібне управління здатне додати фірмі по дві робочі години на кожного працівника в день, формально не збільшуючи обсяг робочого дня. Наскільки справедливими є такі твердження перевірити важко, оскільки методика таких підрахунків у роботі не подано. Найбільшого поширення орієнтація на соціокультурні чинники управління набула у фірмах науково-інформаційного призначення, особливо в тих, де здійснюється програмне забезпечення комп'ютеризації та інформатизації, наприклад, IBM, McDonald's і Xerox. Хоч на деяких ділянках виробництва вони застосовуються й у фірмах більш промислового призначення: Polaroid, General Electric, General Motors та ін.

Досліджуючи проблему особистісного фактора в управлінні, соціологія постійно стикається з необхідністю аналізу взаємодії формальних і неформальних структур організації. Як засвідчує попередній аналіз, гіперболізація кожної з цих сторін призводить до суттєвого спрощення реальної проблеми й обмеженої її теоретичної інтерпретації. М. Вебер, про що вже йшлося, абсолютизував значення формальних структур і бюрократичних процедур в управлінні: офіційно встановлених правил, ієрархії влади, розподілу обов'язків і відповідальності, контрольних механізмів винагороди й покарання тощо. Його критики акцентують увагу на значенні позаформальних, у тому числі персональних, чинників: культурної ідентичності, ціннісно-нормативних орієнтацій, символів визнання і винагороди, особистих схильностей і домагань. Проте здебільшого ці два підходи відокремлюються, існують у вигляді самостійних і самодостатніх частин, кожна з яких, прагнучи зберегти власну методологічну цінність, активно уникає зіткнення зі своїм супротивником.

Першим, хто спробував виявити взаємну «діалектику» означених протилежностей, був американський соціолог П. Блау [5, с. 21–22]. Його дослідження цього аспекту аналізованої проблеми є не лише одним із перших, а й найбільш всеохопним і глибоким, певною мірою – класичним. Тому тлумачення П. Блау взаємодії формальної та неформальної структур організації й управління в жодному разі не можна залишити осторонь.

П. Блау знаний у соціології як один із фундаторів теорії обміну. Обмін, за його твердженням, є найфундаментальнішою властивістю соціальних відносин, механізмом їх творення й відтворення. Виходячи з таких передумов, він звертає увагу насамперед на організацію, де взаємний обмін є повсюдним, очевидним і продуктивним. При цьому дослідник не погоджується з М. Вебером і його прагненням повністю знеособити управлінські стосунки як щось периферійне та другорядне.

Навпаки, вважає Блау, неформальні (а значить, персоніфіковані, що для нас особливо важливо) стосунки посідають таке саме, якщо не більше, місце в організації й управлінні. Аби це підтвердити, він береться за вивчення однієї з нью-йоркських юридичних контор, де його цікавив насамперед процес прийняття тих чи інших рішень.

Досліджуючи працю клерків, П. Блау фіксує, що не менше половини їх рішень, порад і консультацій ґрунтується на загальному розумінні ситуації, власному досвіді, ціннісних

орієнтаціях та інтуїції. При цьому значна частина рішень взагалі базується на характері інтерперсональних зв'язків з іншими колегами, очікуванням вищого начальства, індивідуальною інтерпретацією цієї конкретної ситуації.

З точки зору Блау, «неофіційна», як він її назвав, практика не лише не перешкоджає, а навпаки, сприяє підвищенню продуктивності праці службовців. Більше того, за відсутності особистісного фактора, на його думку, організація взагалі б не могла нормально функціонувати. З цієї точки зору ідеальна бюрократія М. Вебера виглядає не більше, ніж теоретичною фікцією, далекою від реального стану речей. А просторово відокремлені консультанти тільки зовні виглядають сукупністю незалежних один від одного функціонерів (персоніфікованих функцій – за Вебером). Насправді ж вони, попри зовнішню видиму автономність, насправді становлять об'єднану особистісними зв'язками та відносинами спільноту, цілеспрямовано діючий людський колектив, який має власну логіку поведінки, пам'ять, досвід, культуру, регулятивні правила та норми, звичаї та традиції. Звідси Блау доходить висновку, що саме неформальна група забезпечує формальній організації необхідний дисциплінарний порядок, продуктивну діяльність, задоволення працею та ряд важливих інших людських потреб у спілкуванні, визнанні й самоствердженні. Тому, на противагу Веберу, він доходить висновку, що не бюрократизація, а подальша дебіюрократизація є стратегічним напрямом підвищення ефективної діяльності організації та досягнення більш продуктивного управління трудовими процесами.

Таким чином, досягнення уваги гарантує саме виробнича демократія, яка одночасно оберігає неформальну групу від бюрократизації (це гарантується рівністю права співучасті, тоді як бюрократія виходить із принципу субординації), і у той самий час надає акціям неформальної групи легітимного характеру.

Література

1. Альтман Т.Х. Звездные часы лидерства. Лучшие стратегии управления в мировой истории. – М.: АО «Интерэкспорт», 1999. – 272 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989. – 198 с.
3. Ашмоне М.Е. Теория организации и управления в американской индустриальной социологии. – Рига, 1973. – 117 с.
4. Бродзик У. Менеджмент в организации. – М., 1997. – 124 с.
5. Гавриленко І.М. Соціологія організацій. – К.: АПСВ, 2005.
6. Дюркгейм Э. Метод социологии. – М.: Наука, 1991. – 575 с.
7. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке. – СПб., Киев: Вильямс, 2000. – 247 с.
8. Кравченко А.И. История менеджмента – М.: Академический проект, 2000. – 237 с.
9. Морено Дж. Социометрия. Экспериментальный метод и наука об обществе: Пер. с англ. – М.: Наука, 1958. – 387 с.
10. Пригожин А.И. Современная социология организации. – М.: Наука, 1995. – 216 с.
11. Ручка А.О., Танчер В.В. Курс історії теоретичної соціології. – К.: Наукова думка, 1995. – 223 с.
12. Mayo E. The Human problems in industrial civilization. – Boston, 1949. – 147 p.
13. Deal T. and Kennedy A. Corporate Cultures. – London: Penguuin, 1988. – 287p.
14. Tompson P. and Mchugh. Work Organisations. – London: Makmillan, 1995. – 323 p.

К

Право України: теорія і практика

Мотлях О.І.,

*канд. юрид. наук, доцент кафедри кримінального права,
процесу та криміналістики АПСВ ФПУ*

Проведення огляду місця події у злочинах, що скоюються за допомогою комп'ютерних технологій

В статье рассматривается вопрос о следственном процессуальном действии осмотре места происшествия преступлений, связанных с использованием компьютерных технологий. Выдвинуты конкретные предложения, которые могут иметь определенное значение для работников правоохранительных органов при расследовании такого вида преступлений.

The article focuses on inquest actions while inspecting scenes of a crime committed with computer technologies use. There have been suggested some specific offers which will be significant for law-enforcement agencies investigating crimes of the mentioned above type.

Ключові слова: огляд місця події, комп'ютерні злочини, етапи розслідування, слідчо-оперативна група, оперативно-розшукові заходи, засоби електронно-обчислювальної техніки (ЗЕОТ), протоколи слідчих дій.

Першочерговою і невідкладною слідчою дією, яка полягає у безпосередньому сприйнятті, дослідженні, оцінці і фіксації дізнавачем (слідчим) обстановки місця події, слідів та об'єктів, які мають відношення до справи, їх ознак, властивостей, станів та взаємозв'язків з метою з'ясування суті події, що сталася, механізму злочину і його обставин, які мають значення для встановлення істини по справі – є слідчий огляд (п. 1 ст. 190 КПК України). Він уособлює єдиний процес, а тому обов'язково повинен бути завчасно продуманий, виважений та підготовлений.

Огляд – сама «продуктивна» дія, що дозволяє установити великий обсяг доказів, які відносяться до всіх сторін складу злочину – об'єкту, об'єктивної сторони, суб'єкту та суб'єктивної сторони; найскладнішого, яке потребує застосування певних тактичних прийомів і засобів криміналістичної техніки [1]. Слідчий може проводити: огляд місця події, місцевості, приміщень, предметів та документів з метою виявлення та фіксації різних матеріальних об'єктів, а на них слідів, що ймовірно мають відношення до справи, а також їх ознак, станів тощо. При розслідуванні злочинів, що вчиняються з використанням комп'ютерних технологій, слідчий огляд проводиться на місці: збереження й обробки комп'ютерної інформації, підданої злочинному впливу (наприклад, у разі незаконного втручання у роботу ЕОМ (комп'ютерів), їх систем чи комп'ютерних мереж); знаходження комп'ютерного обладнання, яке використовувалося при вчиненні злочину (наприклад, у разі розповсюдження комп'ютерного вірусу після незаконного проникнення у комп'ютерну мережу); збереження інформації, отриманої злочинним шляхом (наприклад, у разі заволодіння комп'ютерною інформацією шляхом викрадення, привласнення, вимагання, шахрайства чи зловживання службовим становищем); порушення правил експлуатації ЕОМ, комп'ютерної системи або мережі; настання шкідливих наслідків (знищення, блокування, модифікації, копіювання комп'ютерної інформації, порушення роботи комп'ютера, комп'ютерної системи або мережі [2].

Як і при «традиційних» видах злочинів, так і у злочинах цієї категорії, слідчі дії здійснюються в три етапи: підготовчий, робочий (дослідний) та заключний. Кожний з них вимагає продуманості, злагодженості та логічної послідовності. Хоч слід зазначити: злочини, що вчиняються з використанням комп'ютерних технологій, потребують особливого до себе ставлення, а тому доцільно було б етапи проведення огляду місця події розмежувати на певні підетапи, що дасть змогу слідчому разом із сформованою слідчо-оперативною групою більш зважено поставитись до цієї слідчої дії, що в остаточному підсумку може позначитися на якості проведеного процесуального заходу. Таким чином:

Підготовчий етап має складатися з двох стадій: до виїзду на огляд та дії на місці події до початку робочого етапу.

Перша стадія – до виїзду на місце події. Враховуючи специфіку розслідування зазначених злочинів, слідчому необхідно до виїзду на місцевість ознайомитися з матеріалами справи, які були йому надані як вихідна інформація. Але одному досить складно та навіть і неможливо справитися з таким обсягом робіт щодо опанування масиву криміналістично-значущої інформації за короткий проміжок часу. Тому з метою оперативності та ефективності підготовчої стадії до виїзду на слідчу дію долучається оперативний працівник, одним із завдань якого буде проведення таких заходів: установити місцезнаходження засобів електронно-обчислювальної техніки (у подальшому – ЗЕОТ), комп'ютерної інформації та документів, що використовувалися під час підготовки, здійснення і приховування злочину, а також інших можливих предметів, які мали відношення до протиправної дії; при визначенні місця, де знаходяться ЗЕОТ і комп'ютерна інформація, за допомогою яких було здійснено правопорушення, провести оперативну установку з метою: а) виявити їх власника чи користувача або осіб, що допущені до програмного забезпечення; б) можливості процесуального вилучення комп'ютерної інформації; з'ясувати схематичний план місця (приміщення, ділянки місцевості, де буде проводитися слідча дія), також місцезнаходження технічних засобів та їх кількість; встановити режим роботи об'єкта, де проводитиметься слідча дія, кількісний та персональний склад працюючих та допущених до операційної системи тощо.

На підставі отриманих даних слідчий спільно з оперативним працівником складає відповідний план проведення заходів щодо організації та ефективного проведення зазначених дій. Зосереджує увагу на оптимальному варіанті формування слідчо-оперативної групи основного складу, а також тих, хто має сприяти в організації слідчої дії (консультанти, технічні оператори та ін.). Особлива роль у проведенні процесуальних заходів належить спеціалісту-криміналісту (ст. 128-1 КПК України) як особі, що володіє спеціальними знаннями та навичками – це «будь-які професіональні знання, що можуть сприяти виявленню, фіксації та вилученню доказів» [3].

Саме від грамотного, вдумливого, професійного підходу спеціаліста-криміналіста до виконання поставленої задачі слідчим залежить результативний бік проведення конкретної слідчої дії. Так, на думку В.О. Снеткова, якщо огляд відбувається без участі спеціаліста-криміналіста, то слідів та інших об'єктів, що мають значення для успішного розслідування злочину, вилучається в 4 рази менше [4].

Не менш важливе завдання відводиться відбору осіб, які виконуватимуть функції понятих, а також визначенню та відбору необхідних техніко-криміналістичних засобів, які цілком і повністю відповідали б тим вимогам, що від них вимагаються. За умови, що це не порушує планів слідчо-оперативної групи, зв'язатися з представниками установи, компанії, підприємства, що виступають як потерпіла сторона, з метою отримання від них інформації про системи захисту та контролю мереж і операційних систем. Також одержати й проаналізувати з відповідними фахівцями інформацію про логічні особливості функціонування технічного операційного оснащення, їх системної співвідпорядкованості, використання засобів телекомунікацій та зв'язку, запобігши при цьому неприпустимості руйнації, а найголовніше – уникнути заподіяння будь-яких

матеріальних збитків власникам та користувачам. Не допустити непоправної помилки – часткового або повного знищення слідів, залишених злочинцем на місці скоєння злочину. Для цього слід провести чіткий інструктаж для всіх учасників слідчої дії.

Друга стадія – прибуття на місце події. Діставшись на місце вчинення злочину, слідчо-оперативна група повинна швидко включитися до процесуального заходу, згідно з попередньо розробленим планом дій, пам'ятаючи про основне – необдуманий крок будь-кого з них може призвести до негативних наслідків. У цьому питанні найбільш вдалою є позиція М.В. Салтевського, який достатньо обґрунтовано підійшов до характеристики підготовчого етапу. Він сформулював основне коло завдань, яке повинен вирішити слідчий перед тим як приступити безпосередньо до зазначеної слідчої дії. На нашу думку, керівник слідчо-оперативної групи у свою чергу має виконати такі дії:

1. У керівника підрозділу, особи, яка несе відповідальність за експлуатацію комп'ютерної техніки чи іншого співробітника організації, фірми необхідно відібрати пояснення, а при порушенні кримінальної справи та в'яснити такі обставини: чи заблоковано приміщення, в якому знаходиться комп'ютер, електронною системою допуску чи охоронною сигналізацією і які технічні засоби забезпечення використовувалися при цьому; чи встановлені спеціальні засоби у комп'ютері для знищення інформації у випадку спроби несанкціонованого доступу до неї; з'ясувати місцезнаходження організації, що встановила цю систему; чи потрібен пароль (додатковий пристрій – електронний ключ) для доступу до інформації (окремим задачам, областям даних тощо), що знаходиться в комп'ютері або окремим її частинам; чи з'єднані (підключені) комп'ютери до локальної мережі підприємства (фірми), об'єднання, якою є схема локальної мережі, основні правила її безпечного використання.
2. Якщо комп'ютер під'єднаний до мережі Інтернет, то необхідно вилучити у керівника підприємства, в якого здійснюється огляд, і негайно зв'язатися з мережевим адміністратором, провайдером вузла, до якого під'єднане зазначене підприємство (фірма), і за його допомогою здійснити вилучення та збереження електронної інформації, яка надійшла на адресу підприємства тощо.
3. Вилучити та вивчити документацію, пов'язану з забезпеченням безпеки комп'ютерної інформації, що є цікавою для слідства. Вилучити протоколи і резервні копії вінчестера. При наявності протоколів можна відновити видалену (стерту) інформацію на вінчестері (магнітному носії) [5].

Цей перелік питань, що висувається перед слідчим та його оперативною групою, є невичерпним, а тому може бути видозміненим або ж доповненим залежно від конкретної ситуації. А саме: по прибутті на місце слідчої дії керівник групи має вжити заходів щодо охорони та забезпечення цілісності інформації на основних та периферійних запам'ятовуваних пристроях. З цією метою, на нашу думку, за сприяння керівника чи представника організації, підприємства, установи тощо, або ж без їх допомоги, слід пояснити працюючому з комп'ютерним обладнанням персоналу мету цього заходу, щоб уникнути непорозумінь під час проведення слідчого огляду.

Крім того, необхідно заборонити присутнім на місці проведення слідчого огляду подальше ведення операцій, а також самостійне здійснення відключення комп'ютерів від електромережі; вжити заходів стосовно відсторонення працюючого персоналу від їх робочих місць, пов'язаних з операційними системами.

На випадок, якщо перед початком слідчої дії комп'ютерне обладнання або його частина знаходилась не у робочому режимі, то не слід поспішати запускати систему, а з'ясувати причину його відключення від мережі.

При наявності сторонніх предметів у приміщенні, де проводитиметься слідчий огляд, електромагнітних, вибухових, токсичних та інших речовин, забезпечити їх негайне видалення з метою запобігання непередбачуваних наслідків.

Ми вважаємо, що перед тим як приступити до ходу реалізації заходу, необхідно керівнику слідчо-оперативної групи ще раз узгодити групи аспектів окремих питань з компетентним експертом у сфері комп'ютерних технологій на предмет професійного підходу до ведення справи.

Ю.В. Гаврилін зазначав, що перед початком слідчої дії, пов'язаної з оглядом комп'ютерного устаткування кожного разу слідчому слід переконатися в компетентності спеціаліста [6]. Ця рекомендація, на нашу думку, є слушною, а тому, щоб уникнути будь-якого непрофесіоналізму на стадії реалізації практичних дій, необхідно запрошувати у ролі консультантів штатних спеціалістів експертних установ, що займаються проведенням комп'ютерно-технічних експертиз. Таким чином, усі без винятку загальні положення тактики заслуговують на увагу і є вагомими у цілісному сприйнятті злочинності, але особливої зосередженості вимагає саме невідкладність, своєчасність проведення огляду місця події. Будь-яка сфера злочинів не терпить зволікання та перенесення на подальший, невизначений термін цього процесуального заходу, а особливо у злочини з використанням комп'ютерних технологій. Аналіз вітчизняної та зарубіжної практики вказує на те, що у 70 % випадків час, що пройшов з моменту здійснення злочину (останнього епізоду) до початку огляду місця події, перевищував три місяці; у 30 % випадків цей термін перевищував шість місяців; у 34 % – один рік і більше [7].

Як зазначають фахівці, верхня межа максимально припустимого часового інтервалу, протягом якого має бути проведений огляд місця події, не повинна перевищувати тримісячного терміну з моменту здійснення злочину (останнього епізоду). Інакше ця слідча дія втрачає сенс. Прикладом тому є той факт, що підприємства, організації, установи, фірми тощо регламентують процес збереження конфіденційної інформації у максимальний термін три місяці, після чого її знищують. А за чинними правилами ділового обороту між фізичними та юридичними особами термін збереження комп'ютерної інформації, електронних та інших документів у засобах з комп'ютерними технологіями не повинно перевищувати одного місяця. Стосовно юридичних осіб, які найбільше потерпають від несанкціонованих нападів з боку комп'ютерних злочинців у банківській, кредитно-фінансовій, торговельній, промисловій та інших сферах, то практичним спеціалістам слід враховувати певні особливості. Інформаційні документи, які найбільше цікавлять слідчо-оперативних працівників, а саме: журнали обліку статистичних показників та даних контролю вірогідності інформації, яка опрацьовується у ЗЕОТ; протоколи вечірніх рішень, що являють собою копії дій оператора ЗЕОТ, що мають відображення в паперовому варіанті при обробці інформації по завершенні кожного робочого дня чи зміни, зберігаються лише протягом п'яти–десяти днів, після чого знищуються. Окрім цього, потрібно враховувати ще одну суттєву деталь, комп'ютерна конфіденційна інформація не завжди має документовану, підзвітну форму збереження, відповідно її знищення не потребує жодних протокольних вимог. А отже, не врахування зазначених особливостей може призвести до малоефективного або ж взагалі марного огляду місця події вчиненого злочину.

Серед фахівців-криміналістів досить спірним питанням залишається кількісний та персональний склад суб'єктів, які мають брати участь в огляді місця події. На цьому етапі дослідження проблематики такої категорії злочинності відсутні чіткі рекомендації стосовно факультативного складу слідчої групи виділеної справи. Практичні працівники на власний розсуд, залежно від об'єму та складності слідчої дії, вирішують кадрове питання.

Статистичні дані вітчизняного та ближнього зарубіжжя вказують на те, що на огляд місця події виїжджають: слідчий та оперативний працівник, у 100 % випадків; спеціаліст ЕОМ, у 100 % випадків; співробітник відділу боротьби з економічною злочинністю (УБЕЗ), у 80–85 % випадків;

експерт-криміналіст, у 50 – 60 % випадків; експерт (фахівець у галузі комп'ютерних технологій), у 18–20 % випадків; інші суб'єкти (інспектор відділу охорони технічних засобів, представник служби позавідомчої охорони), у 8–10 % випадків [8].

Звернувши увагу на викладені статистичні дані, доходимо висновку про те, що слідчо-оперативна група, яка виїздить на огляд місця події злочинів даної категорії, немає свого основного (обов'язкового) складу учасників, що в остаточному підсумку позначається на результативності проведеного заходу. Відношення окремих суб'єктів слідчої дії має опосередкований характер простої присутності, а не відповідальності за встановлення об'єктивної істини. Це в черговий раз вказує на те, що кістяк формування слідчо-оперативної групи у злочинах з інформаційними технологіями мають становити підготовлені штатні спеціалісти, а не запрошені фахівці зі сторони. При тому участь інших суб'єктів, що мають сприяти правоохоронним органам не відкидається. Беручи до уваги ці обставини, на нашу думку, слід було б розглянути таку редакцію методичних рекомендацій щодо формування слідчо-оперативної групи, яка виїздить на огляд місця події: слідчий оперативної групи, що спеціалізується на розслідуванні злочинів у сфері комп'ютерних технологій (керівник СОГ); оперативні працівники, фахівці у оперативно-розшуковій діяльності (ОРД), що практикують на комп'ютерній злочинності, представники: МВС (Управління по боротьбі з організованою злочинністю (УБОЗ) та Управління по боротьбі з економічною злочинністю (УБЕЗ); представники Державної податкової міліції (ДПМ) та Служби безпеки України (СБУ); працівники дізнання зазначених вище відомств, спеціалісти по виявленню і розслідуванню злочинів даної категорії; експерт-криміналіст, який володіє навичками роботи зі слідами злочинів зазначеної категорії; фахівці засобів електронно-обчислювальних машин, штатні співробітники практичних органів – комп'ютерний програміст; фахівець мережевих технологій (для виявлення периферійного устаткування та локальної комп'ютерної системи); фахівець системи зв'язку (для використання дистанційної передачі даних каналами електрозв'язку); поняті (не менше двох) обізнані з ЗЕОТ, з числа сторонніх осіб, які не мають жодних зв'язків з потерпілою стороною, окремим суб'єктом, організацією, структурою, фірмою тощо.

Робочий (дослідний) етап слідчих дій можна поділити на умовні підетапи: загальний огляд (статична дія) і детальний (динамічна) дія.

До загального огляду (статичної дії) необхідно віднести: інструктаж учасників слідчого огляду безпосередньо у самому приміщенні, кімнаті тощо, де проводитиметься огляд місця події; розподіл ролей між суб'єктами, що задіяні у даному заході; складання плану місця розташування слідчої дії щодо інших сторін світу, приміщень, об'єктів, предметів тощо; визначити та здійснити прив'язку основних предметів огляду місця події відносно кількох постійних орієнтирів; вибрати вихідну точку, з якої буде розпочато слідчу дію, а саме – способами ексцентричним, концентричним чи фронтальним; провести загальну фіксацію приміщення та розміщеного у ньому технічного комп'ютерного устаткування фото- та відеозасобами.

До предмета нашого дослідження найбільш придатна точка зору М.В. Салтєвського, котрий лаконічно систематизував роботу слідчо-оперативної групи на цьому етапі. Робочий етап огляду починається з розблокування входних дверей у приміщення. Слідчий пропонує спеціалісту, який входить до складу слідчо-оперативної групи, не допустити руйнування зовнішньої інформації, наприклад, за допомогою модемного, пейджерного чи радіозв'язку. Для цього необхідно відсторонити співробітників фірми (підприємства) від комп'ютерних засобів та надати їм можливість розміститися в іншому приміщенні, що виключає доступ до використання будь-яких засобів зв'язку; зафіксувати інформацію на екранах працюючих комп'ютерів шляхом фотографування (детальна зйомка) або методом складання креслення; скласти схему підключення зовнішніх кабелів до комп'ютерної мережі, а також здійснити їх позначення з метою подальшого безпроблемного зібрання в зворотному процесі; найбільш ефективним чином здійснити

відключення комп'ютерних засобів від електроживлення (у тому числі від безперебійних джерел) тощо [5].

Таким чином, виконавши зазначені методичні рекомендації цього підетапу загальної (статичної дії), можна переходити до самого дослідження механізму вчинення злочину.

Детальний (динамічний) підетап.

Головним об'єктом дослідження є комп'ютерне обладнання, носії інформації та електронні документи, які знаходяться в самій системі. Все це слід розглядати, на нашу думку, як один комплекс технічних засобів та інформаційних потоків, а також як окремий самостійний об'єкт, що підлягає дослідженню. Скажімо, комп'ютерне обладнання включає арсенал технічного устаткування (основного та периферійного), у сенсі виготовлення інформації, її обробки, відправлення, переопрацювання, модифікації тощо. Водночас при проведенні слідчої дії необхідно бути максимально уважним в усіх аспектах, зокрема, в якій залежності знаходиться комп'ютерне обладнання щодо інших технічних пристроїв. Адже воно може мати: автономне існування, коли технічне оснащення знаходиться відокремлено від інших систем і має індивідуальну операційну систему, або у поєднанні з мережею, коли комп'ютер та його устаткування знаходиться у складі кількох аналогічних чи інших технічних оснащень, об'єднаних системою локального або ж розподіленого сполучень.

Особливу увагу необхідно звертати на локальне з'єднання (об'єднання кількох комп'ютерних систем у межах одного чи кількох приміщень, що становлять єдине ціле) та розподільне (кілька комп'ютерних систем, розкиданих у межах визначеної території (кварталу, району, міста, області тощо), що об'єднані в одну телекомунікаційну систему. З метою належного функціонування зазначеного технічного комплексу та збереження конфіденційної інформації при непередбачуваних випадках, створюються один чи кілька центральних комп'ютерів (серверів), на яких зберігається основна базова інформація, а всі інші мережеві комп'ютери відносно названих є робочими станціями. Таким чином, при огляді місця події необхідно виявити, де саме встановлені ці сервери, їх кількість та зміст інформації, що в них знаходиться. Переглянути файлові сервери, сервери додатків (програм), а також бази серверних даних та ін.; обстежити робочі станції (всі інші відносно серверів комп'ютери та їх периферійні улаштування); мережеві кабельні з'єднання на предмет відповідності встановленим технічним параметрам, правильному послідовному сполученню з іншими операційними системами та відсутності слідів позаштатного підключення сторонніх улаштувань. Під час проведення слідчої дії бажано б від'єднати одну комп'ютерну систему від іншої, що сполучені між собою у локальну мережу, на випадок уникнення ризиків самостійного обміну чи знищення інформації поза волею спеціалістів. При цьому допускається переміщати предмет (предмети), який піддається обстеженню, досліджувати шляхом розбирання та маніпуляції, якщо є на те у слідства переконання необхідності вчиненої дії. Але це у жодному разі не повинно виглядати як погром технічних та комунікаційних засобів з боку правоохоронних органів.

Особливий інтерес для слідчо-оперативної групи, на нашу думку, має становити виявлена інформація, що знаходилася в комп'ютері та на машинних носіях, яка є джерелом доказового значення. Вона потребує правильного вилучення та у подальшому дослідженні не за «польових», а за лабораторних умов. Здебільшого така інформація знаходиться на жорстких дисках та змінних носіях інформації. Можливий варіант і паперової інформації за наявності її виявлення у технічних засобах: факсі, принтері, ксероксі тощо. Вагомішу цінність становить знайдена інформація на електронних носіях [9], оскільки може направити слідство до відправної установи, що її надіслала, або кому адресувалася. На виявлених носіях також можуть міститися дані про:

- 1) незаконні бухгалтерські та фінансові операції, здійснені у кредитно-фінансовій сфері;

- 2) програми, які відповідають за проведення електронних платежів мережею Інтернет з використанням послуг Інтернет-магазинів і віртуальних фірм, а також списки зроблених перерахувань з чужих рахунків і кредитних карток на рахунки злочинців та їх співучасників;
- 3) відомості про рахунки, кредитні картки потерпілих у вітчизняних та закордонних банках, спеціальне програмне забезпечення, яке дозволяє одержувати реквізити таких рахунків і карток;
- 4) листування учасників злочину, яке стосується організації та вчинення злочину;
- 5) відомості, які становлять державну, комерційну, банківську таємницю, а також порушують авторські та суміжні права;
- 6) порнографічні зображення;
- 7) шкідливі програми;
- 8) інформація про конфіденційні реквізити доступу до системних ресурсів персональних комп'ютерів і нелегального доступу в Інтернет [2].

Паралельно з дослідженням технічних комп'ютерних засобів не зайвим буде, на нашу думку, проведення відповідних пошукових заходів на предмет виявлення можливих витоків інформації з обстежуваного приміщення чи конкретної операційної системи. Для цього фахівці повинні застосувувати спеціальне оснащення та перевірити ймовірні місця зняття інформаційних даних. Це можуть бути: електроустановча арматура, дверні та віконні пройоми, пожежна і вентиляційна системи, сигналізація, телекомунікаційне устаткування, а також все комп'ютерне обладнання тощо. Доцільно перевірити також облікові документи підприємства, де зазначаються дані про осіб, що працюють з комп'ютерними технологіями та мають до них доступ (журнали обліку робочого часу; проведення ремонтних робіт, регламентних та аварійних). Документи поточної діяльності підприємства (накази, розпорядження, договори).

При огляді місця події центральне місце посідають сліди злочинної діяльності. У криміналістиці під цим розуміють матеріальні та ідеальні сліди відображення. У злочинах з інформаційними технологіями особливу роль відіграють саме матеріальні сліди, адже вони мають неординарні індивідуальні особливості. Останні можуть бути притаманні традиційним видам злочинів, а також характерними лише для комп'ютерних злочинів. Тому, проводячи огляд місця події, перш як занурюватися у внутрішній зміст комп'ютерних устаткувань, слід ретельно оглянути зовнішній вигляд предмета дослідження. У процесі роботи операційної системи на її поверхні осідає природний та побутовий пил (від роздруючих пристроїв), який не підлягає щоденному прибиранню, а також накопичується він в інших малодоступних місцях (під монітором, системним блоком, клавіатурою, факсом, принтером, у місцях з'єднання кабелів тощо [2]). Отже, не виключено, що під час ймовірних несанкціонованих дій з комп'ютерними системами, особа-злочинець залишила по собі сліди відшарування, можливо, нашарування чи інші (невидимі-безбарвні, одорологічні, трасологічні тощо). Ми вважаємо, що до слідів внутрішніх слід віднести:

- різнотипні зміни у будові комп'ютерного устаткування (наявність позаштатного обладнання, пристроїв розширення оперативної пам'яті, програми для зчитування оптичних дисків, заміна або відсутність мікросхем чи інших комплектуючих);
- будь-який вплив на саму інформацію, що знаходиться всередині машинних носіїв (зміни у файловій системі; шкідливі та небезпечні файлові програми);
- програми-файли зі зверненням до сайтів Інтернет; програми, що спричиняють копіювання, блокування, модифікацію чи знищення інформації; файлове програмне забезпечення підбору паролів до несанкціонованого доступу в Інтернет та ін.

У цьому сенсі цікавою є точка зору Т.Е. Кукарникової, яка зазначає, що слід комп'ютерного злочину є будь-яка зміна середовища (файлової системи), пов'язана з подією злочину. Оскільки файлова система є сукупністю особливих інформаційних одиниць-файлів, спеціальних службових таблиць (каталогів, таблиці розділів, завантажувальних записів, таблиць розміщення файлів) і кластерів, ці зміни можуть виражатися в зміні місцерозташування і вмісту файлів; зміні формату або характеристик файлів; створенні чи вилученні файлів; зміні вмісту спеціальних службових таблиць та зміні стану кластерів. Дія одного інформаційного об'єкта на інший може бути виявлена між двома відомими станами інформаційного об'єкта — за ознаками зміни змісту формату файлових характеристик та за зміною алгоритму роботи програми [10].

Чільне місце у системі слідчої дії посідає огляд документів. Документ – це матеріальний носій інформації (у тому числі і машинний), в якому посадова особа або інший громадянин зафіксували у встановленому порядку зведення про обставини, що мають значення для справи, у письмовій, фотографічній чи іншій формі з метою їх збереження і подальшого використання [11]. Їх огляд можна розглядати як самостійну слідчу дію, так і разом з оглядом місця події. Нас цікавить другий варіант, що стосується окремих аспектів документообігу, пов'язаного зі сферою комп'ютерних технологій. Аналіз спеціальних криміналістичних джерел засвідчує, що дослідження документів, які мають відношення до справи, слугують вагомим аргументом при розслідуванні злочинів даної категорії. Це ті документи, в яких є криміналістично значуща інформація про обставини протиправних дій та їх суб'єктів. Зокрема, з електронного чи письмового документа можемо виявити ознаки комп'ютерних злочинів, визначити способи їх підготовки, вчинення та приховування, основні сліди протиправної діяльності. Вивчення таких документів допоможе слідчому і оперативному співробітнику висунути обґрунтовані версії, намітити невідкладні слідчі дії й оперативно-розшукові заходи тощо, але при цьому слід пам'ятати, що доказами по справі, яка розслідується, можуть бути лише оригінали документів, що:

- регламентують і визначають порядок виконання конкретної виробничої діяльності; повноваження та обов'язки конкретних осіб, контрольні функції, а також застосування ЗЕОТ та електронного документообігу, контроль за їх здійсненням;
- регламентують категорію і тактико-технічні характеристики ЗЕОТ, комп'ютерної інформації та їх засобів захисту в конкретній виробничій операції;
- визначають робочу документацію конкретного ЗЕОТ та засобів його захисту (наприклад, журнал оператора, обліку роботи ЗЕОТ, його програмного забезпечення; журнал обліку збійних ситуацій; технічний паспорт; журнал ремонту і технічного обслуговування; інструкція з експлуатації та здійснення окремих операцій; протоколи дій оператора; протоколи обліку роботи користувачів мережі тощо);
- фіксують питання дотримання технічного процесу, який включає в себе конкретну виробничу операцію, належного виконання правил роботи і техніки безпеки на кожному ЗЕОТ;
- стосуються особового складу, фіксують прийом та звільнення з роботи осіб, заохочення та стягнення, підвищення кваліфікації та навчання кадрів тощо.

Особливе зацікавлення слідчо-оперативної групи викликають документи, виконані на машинних носіях (електронні документи), адже їх вироблення здійснювалося за допомогою комп'ютерних технологій. Під електронним цифровим документом розуміють виділену перетворювальну форму організаційно структурованої та ідентифікаційної інформації з реквізитами, сформульованої і виконаної за допомогою програмних операційних систем ЕОМ чи інших апаратних засобів, у вигляді іменного запису файлу (файлів) у цифровому коді з атрибутами (ім'я, дата, об'єм); в оперативній пам'яті чи на різного роду матеріальних носіях, які входять до системи цих засобів (магнітний диск, CD-ROM, флеш карта тощо) [12]. У них відображені вихідні, первісні

джерела тих, хто їх створював та кому вони адресувалися. Цей шлях передачі документа можна прослідкувати, використавши канали електрозв'язку автоматичних пристроїв, що реєструють інформацію у процесі її надходження. Це можливо здійснити при перегляді документів, що знаходяться в оперативній пам'яті ЗЕОТ та на машинних носіях інформації, переважно у їх складних формах. Будь-який електронний документ, виконаний у такому варіанті, має містити такі реквізити: місцезнаходження організації, яка виконала цей документ або ж поштову чи мережеву адресу; найменування документа та дату його виготовлення; ідентифікаційний код особи, відповідальної за правильність виготовлення документа або ж того, хто його затвердив. Можливий варіант реєстрації цих даних автоматичними засобами, що виключають можливість несанкціонованого використання підміни даних та гарантують дійсність електронного документа (наприклад, використання електронного цифрового підпису) тощо.

Отже, при проведенні огляду та дослідженні документа (документів) на місці події, слід використовувати необхідні знання науково-технічних засобів та за потреби практичні навички фахівців у сфері комп'ютерних технологій. Фіксація документів, що оглядаються, повинна здійснюватися з дотриманням загальних вимог, які висуваються до виявлених речових доказів, що мають відношення до аспекту розслідування. Оригінали документів підлягають вилученню з подальшим їх доданням до матеріалів справи.

Заключний етап огляду місця події, на думку багатьох практиків, є найбільш об'ємним та складним, адже потребує фіксації ходу результатів слідчого огляду і включає оформлення протоколу проведення слідчої дії; упакування виявлених та вилучених слідів і предметів; завершення роботи над складанням планів, схем, креслень приміщень та розташування в них технічних устаткувань; виправлення неточностей та прогалин, які були допущені з тих чи інших причин слідчо-оперативною групою у ході огляду місця події; врахування можливих зауважень з боку всіх учасників слідчої дії тощо.

У протоколі мають бути зафіксовані та відображені всі дії у такій послідовності, в якій вони відбувалися в ході слідчого огляду. Як вказував І.Ф. Крилов, «...усі засоби одержують своє доказове значення за умови, якщо застосування їх знайшло відображення у протоколі; у такий спосіб він акумулює доказову силу всіх інших засобів і способів фіксації» [13]. Отже, особа, уповноважена слідчим, повинна уважно та грамотно без умовних позначень та скорочень записувати дані, що їй коментували відповідні спеціалісти, під чітким керівництвом старшого групи. Фіксувати поетапно від загального до детального: назву предмета дослідження, марку, модель, серію, заводський та інвентарний номер, пломби, позначення, зовнішній стан, колір; якщо виявлені на ньому традиційні сліди (дактилоскопічні, одорологічні, трасологічні тощо), здійснювати описання за встановленою формою для такого виду слідів; місцезнаходження предмета дослідження відносно інших комп'ютерних устаткувань та приміщення в цілому; детальне описання, де було виявлено ймовірне знаряддя вчинення злочину, яке саме джерело доказів та вірогідний його носій. Останніми, у свою чергу, можуть бути переносні комп'ютери «Note Book» та їх модифікації; системні блоки, точніше, інформація на їх жорстких дисках; принтери і сканери, в яких при розпізнанні та друкуванні можлива фіксація інформації за рахунок вмонтованих плат пам'яті; модем; машинні носії знімного типу (магнітні стрічки, лазерні компакт-диски, гнучкі дискети).

Обов'язково у протоколі огляду місця події необхідно відобразити, в якому стані знаходилась та чи інша комп'ютерна система до початку проведення слідчої дії. Якщо ж технічне устаткування мало робочий режим, то слід у процесуальному документі зафіксувати, яку саме операцію воно здійснювало. Обов'язково має бути проведена фото- чи відеозйомка екрана монітора та прилеглих до нього програмних засобів, а паралельно з тим здійснена графічна фіксація детального дослідження баченого. У випадку виявлення непрацюючого комп'ютерного

забезпечення, не доцільно самостійно здійснювати будь-які операції до в'яснення обставин справи по даному устаткуванню. Уповноважений працівник організації, в якій проводиться слідча дія, повинен проінформувати слідчого на предмет не використання даного технічного обладнання. Старший слідчо-оперативної групи за погодженням з іншими спеціалістами, задіяними у цьому процесі, або ж одноособово вправі вирішувати питання чи здійснювати детальне дослідження непрацюючої комп'ютерної системи, чи зупинитися на фіксації загального виду за тими ж правилами, які застосовуються до працюючої системи.

Насамкінець – це підготовка до вилучення намічених апаратних засобів, які містять протиправні програми чи інформацію, що спричинили шкідливі або ж небезпечні наслідки власнику, користувачу програмних забезпечень. На цьому етапі старшому слідчо-оперативної групи слід зважено підійти до даної дії, визначити: обсяг того, що потребує експертного дослідження; габаритні розміри технічного обладнання; відповідну наявність готовності до їх упакування згідно з тими вимогами, що висуваються для такого роду оснащення; транспортні можливості для їх перевезення; відповідне місце, куди саме воно має бути звезене з подальшим відправленням до експертної установи.

Для цього, на нашу думку, слід вивести комп'ютерне обладнання з робочого режиму; відключити від нього мережеве чи автономне живлення; від'єднати від комп'ютера та периферійного устаткування з'єднувальні кабелі локальної чи (віддаленої) системи з обов'язковою фіксацією порядку їх відокремлення; відділити одне від одного технічне устаткування комп'ютерної системи для подальшого індивідуального упакування у відповідні екрановані контейнери, коробки, паперові пакети, чисті аркуші паперу, окрім поліетиленових пакетів, тощо.

Під час демонтажу апаратних засобів у послідовному порядку від'єднання окремих комплектуючих системи ми вважаємо за необхідне дотримуватися таких рекомендацій: на кожному вилученому технічному обладнанні має бути проставлений порядковий номер, прикріплений липкою стрічкою аркуш паперу (або папір який має липку основу) з обов'язковою поміткою дати, підписом слідчого, спеціаліста (спеціалістів), понятих, власника (уповноваженої особи) чи користувача; місця роз'ємів технічних комп'ютерних оснащень повинні мати наклейку, щоб до них не могли приєднувати інше устаткування без відповідного на те дозволу слідчого. Аналогічна процедура проводиться з кабелями, які з'єднують між собою операційну систему (обидва кінці роз'ємів заклеюють липкою стрічкою або ж намащують краї бокових стінок клеєм та обгортають місце з'єднання папером, що виключає стороннє приєднання); всі наявні місця кнопок включення, гнізд, роз'ємів пломбуються і підписуються всіма учасниками слідчої дії. Та ж сама процедура проводиться із упакувальними прилаштуваннями. При цьому пояснювальні написи можуть зазначатися лише на окремих додатках і прикріплюватися шнурівкою до тієї ж упаковки; за умови габаритності, великої кількості чи інших неприпустимих варіантів вилучення засобів комп'ютерного устаткування (коли комп'ютер є сервером чи робочою станцією всієї системи), після їх детального дослідження необхідно опломбувати місця підключень та відключень до системи, а також опломбувати і саме приміщення, в якому вони розташовані. Слід також вжити заходів щодо від'єднання електроживлення устаткування або ж залишити ввімкненим за умови лише прийому інформації тощо.

Здійснюючи огляд місця події, вважаємо за необхідне нагадати слідчому, а також слідчо-оперативній групі на предмет вжиття заходів, аби виявлена, зібрана та вилучена інформація не була втрачена через некваліфіковані дії будь-кого з суб'єктів даного заходу:

- по-перше, неприпустимо підносити до вилучених об'єктів криміналістичної ідентифікації, які можуть у подальшому виявитися вагомими джерелами доказового значення, будь-які предмети, що містять у собі руйнівний вплив на електромагнітні носії інформації;

- по-друге, категорично заборонено до електромагнітного носія будь-що: приклеювати, прикріпляти, робити в ньому отвори, помітки, надписи, підписи, печатки та ін.;
- по-третє, небезпечно на етапі «польового» дослідження здійснювати розбирання системного блоку для вилучення з нього жорсткого диску для подальшого дослідження за лабораторних умов. За умови, якщо система облаштована спеціальними засобами захисту від стороннього втручання і вчасно не отримала запрограмованого коду доступу, спрацює програма самознищення інформації;
- по-четверте, важливо пам'ятати, що неприпустимо неохайно поводитися з вилученими носіями інформації: складати (скидати) в одну купу предмети дослідження; гнути, кидати, стукати лазерними компакт-дисками та дискетами; торкатися магнітної поверхні диска; піддавати носії прямому впливу сонячних променів тощо.

Зрозуміло, що питання, які відносяться до кваліфікованого проведення такої важливої процесуальної слідчої дії як слідчий огляд, не можуть вичерпуватися лише запропонованими вище методологічними і методичними рекомендаціями. Кількість та їх об'єм є набагато більший, а тому потребує поглибленого вивчення цієї категорії злочинності, потребує індивідуального підходу слідчого в окремо взятій кримінальній ситуації, але, разом з тим, може слугувати певним орієнтиром для відповідних спеціалістів, які займаються практичними питаннями розслідування такої категорії злочинів.

Література

1. Васильев А.Н. Тактика отдельных следственных действий. – М.: Юридическая литература, 1981. – 112 с.
2. Старушкевич А. Організація огляду місця події. Аналіз криміналістично- значимої інформації при розслідуванні злочинів у сфері комп'ютерної інформації // Вісник прокуратури. – 2003. – № 12. – С. 77 – 86.
3. Ищенко П.П. Специалист-криминалист в следственных действиях (уголовно-процессуальные и криминалистические аспекты). – М.: Юрид. лит., 1990. – 158 с.
4. Снетков В.А. Все резервы – в действие // Советская милиция. – 1988. – № 1. – С. 11.
5. Салтвский М.В. Осмотр компьютерных средств на месте происшествия // Методические рекомендации. – Харьков: Академия правовых наук Украины, НИИ изучения проблем преступности, 1999. – 17 с.
6. Гаврилин Ю.В. Расследование неправомерного доступа к компьютерной информации. Учеб. пособ. – М.: – Книжный мир, 2001. – 88 с.
7. Мусаева У.А. Розыскная деятельность следователя в делах о преступлениях в сфере компьютерной информации. Автореф. канд. юрид. наук. – М., 2000. – 18 с.
8. Тлиш А.Д. Проблемы методики расследования преступлений в сфере экономической деятельности, совершаемых с использованием компьютерных технологий и пластиковых карт. Автореф. дисс. канд. юрид. наук. – 12.00.09. – Краснодар, 2002. – 24 с.
9. Алексеев А, Евсеев Г., Мураховский В., Симонович С. Новейший самоучитель работы на компьютере. – М.: Изд-во «Дес», 1999. – 654 с.
10. Кукарникова Т.Э. Проблема криминалистического исследования электронных документов // Вести Тул. ГУ. Серия: «Современные проблемы законодательства России, юридических наук и правоохранительной деятельности». – Тула: Изд-во Тул. гос. ун-та, 2000. – Вып. 3. – С.11 – 16.
11. Карнеева Л.М. Доказывание в уголовном процессе. – М.: ГКУ МВД России, 1994. – 46 с.
12. Семилетов С.И. Электронный документ как продукт технологического процесса документирования информации и объект правового регулирования. / Информационное право: информационная культура и информационная безопасность. Матер. Всерос. науч.-практ. конфер. – Санкт-Петербург. гуман. ун-та профс. 17 – 19 октября 2002 г. – С.79 – 90.
13. Крылов И.Ф. Несколько замечаний по поводу протокола осмотра места происшествия. – Вильнюс, 1967. – С. 121 – 126.

Тихомиров О.Д.,

*канд. юрид. наук, професор кафедри теорії держави і права
НАВСУ*

Філософські проблеми й підходи до структуризації юридичної компаративістики

В статті, ґрунтуючись на положеннях філософії науки, розкриваються загальні характеристики наукової дисципліни та інші компоненти юридичної компаративістики, зокрема, юридичної компаратології, наукової спеціальності, наукової школи, переднього краю досліджень, масиву публікацій тощо.

Basing on principles of philosophy of a science, the author of the article reveals general characteristics of law comparativistics as a scientific discipline as well as its components such as law comparatology, a scientific speciality, scientific paradigm, top priorities of research, and volume of publications on the subject.

Ключові слова: юридична компаративістика, юридична наука, філософія науки, наукова спеціальність, наукова дисципліна.

Сучасні соціально-гуманітарні науки знаходяться в стані пошуків нових підходів до досліджень реалій сьогодення [1, с. 127]. Серед багатьох, запропонованих сьогодні методологічних підходів, відзначається й поновлення інтересу до порівняльного методу, причому зазначається, що «...у широкому сенсі всі дослідні методи суспільних наук можна вважати порівняльними», а порівняння в його широкому розумінні «...відіграє провідну роль у сучасних емпіричних суспільних науках» [2, р. 1].

У той самий час стан порівняльних досліджень у соціальних і гуманітарних науках [3] вказує на те, що в епоху постнекласичної науки у багатьох з них виявляється тенденція до іншого розуміння порівняльних досліджень і відповідних наук, а саме їхньому переростанню на компаративістику – галузь міждисциплінарних компаративних досліджень, а в юридичних науках – у юридичну компаративістику, що вимагає їх філософського й методологічного осмислення. На пострадянському просторі до проблем компаративістики звертаються філософи О.С. Колесников, М.Я. Коренев [4]; політологи О.Г. Дугін, Л.В. Сморгунів, О.М. Ушков [5]; правознавці Ю.М. Оборотов, Л.А. Луць, М.Н. Марченко, А.Х. Саїдов, Ю.О. Тихомиров [6]; історики А.А. Іскандеров, О.М. Медушевська [7], а також представники інших наук [8].

Дослідження юридичної компаративістики та інших компаративних наук припускає використання схем побудови сучасного наукового знання, класифікації та їх типологізації. ґрунтуючись на положеннях філософії науки, яка створює фундаментальні підстави таких досліджень, у статті розкриваються загальні характеристики наукової дисципліни й інші складові юридичної компаративістики, зокрема юридичної компаратології, переднього краю досліджень, масиву публікацій тощо.

Базовою формою організації професійної науки і сьогодні у цей час зізнається наукова дисципліна, що є основною формою об'єднання за предметною основою наукових знань, наукового співтовариства, наукової професії, наукової інфраструктури та інших елементів. Вона розглядається як основна аналітична одиниця науки в наукознавстві, історії, філософії й соціології науки й інших напрямках її дослідження. Внаслідок цього, юридична компаратологія як наукова дисципліна у структурі юридичної компаративістики в її системному уявленні відбиває стійку форму організації останньої, зокрема, наукового знання, професійної наукової діяльності, підготовки наукових кадрів, систем саморегуляції і контролю та ін. До основних властивостей юридичної компаратології можна віднести:

- об'єднання розосереджених у просторі й часі елементів у цілісність за професійно-предметним критерієм;
- формування мінливих наукових знань у вигляді спеціальної наукової картини світу, що дозволяє юристові-компаративістові їх освоїти й включитися таким чином у наукові дослідження, з огляду на що картина миру повинна бути «людинорозмірною» (М.К. Петров);
- наявність механізмів і процесів взаємодії з навколишнім науковим, соціальним і культурним середовищем та забезпечення перебудови наукової картини світу й системи юридичної компаративістики у цілому, тобто її відкритість і здатність до розвитку;
- історично мінливий характер підстав юридичної компаратології, а також інших елементів юридичної компаративістики, але наявність при цьому інваріантної структури й змісту, що забезпечують її ідентифікацію як науки;
- виділення масиву спеціальних публікацій як найбільш стійкої підсистеми наукової дисципліни в часі й у просторі [9, с. 72–74].

Наукова дисципліна розуміється «як певна форма систематизації наукового знання, пов'язана з інституціоналізацією знання, з усвідомленням загальних норм та ідеалів наукового дослідження, з формуванням наукового співтовариства, специфічного типу наукової літератури (оглядів, підручників) з певними формами комунікації, зі створенням функціонально-автономних організацій, відповідальних за утворення й підготовку кадрів» [10, с. 244]. З цього визначення випливає, що юридична компаратологія як наукова дисципліна: є однією з форм систематизації наукового знання, проте, крім неї, існують ще й інші; пов'язана певною мірою є системоутворюючим фактором інших структурних елементів юридичної компаративістики як соціального інституту, залежна від них, а й визначає їхню своєрідність.

Значення юридичної компаратології полягає у тому, що вона зберігає й розвиває певну традицію юридичної компаративістики, виконуючи такі функції:

- систематизації компаративного знання і його трансляції в інші науки, культуру, практику, освіту;
- формування ідеалів і норм юридичних компаративних наукових досліджень, спеціальної наукової картини світу;
- забезпечення ідентифікації вчених-компаративістів з науковим співтовариством і науковою професією; фіксації цінностей і норм функціонування наукового співтовариства, системи прийнятих заохочень і санкцій;
- забезпечення передачі наукових знань і зразків інших елементів науки новим поколінням через систему утворення й спеціальні навчальні дисципліни;
- підготовки, підвищення кваліфікації наукових кадрів;
- інформування про стан розробленості наукових знань, наявності проблем з використанням різних форм наукової комунікації тощо.

Юридична компаратологія заснована на «колекторській» програмі (М.О. Розов) наукових досліджень, і являє собою в основному традицію в юридичній компаративістиці, тоді як дослідні програми й новачки лежать в основі її проблемної структури переднього краю, однієї з форм якої є структура міждисциплінарних досліджень [11], іншими словами, дисциплінарна структура тяжіє до систематизації наукових знань і закритості, а проблемна структура юридичної компаративістики, її передній край – до структуризації проблемних досліджень і відкритості. Проблемна структура відноситься не до юридичної компаратології, а до переднього краю юридичної компаративістики, суб'єктами якої є численні дослідники-компаративісти і їхні групи, які виявляють і розв'язують наукові проблеми «як знання про незнання», здійснюють пошук нових рішень існуючих проблем та ін., де роль і значення традиції істотно менше як у юридичної компаратології, і, навпаки, набагато більше критики й сумнівів щодо устояних наукових уявлень.

Окреслюючи розходження між цими структуризаціями юридичної компаративістики, слід підкреслити їх взаємозв'язок, взаємозумовленість, нерозривність, але не тотожність, наявність механізмів і процесів соціалізації результатів діяльності дослідних груп, їх наукового й соціального визнання, перетворення на наукові й культурні зразки. Ті дослідження, які не знайшли соціалізації й культурологізації, залишаються надбанням дослідника й не інтегруються на спеціальну картину світу, не здобувають наукову й соціальну значущість. З іншого боку, розвиток юридичної компаратології не може бути зведено тільки до систематизації знання й появи нового знання як результату цього процесу, більшою мірою воно пов'язане й залежить від стану переднього краю юридичної компаративістики, його проблемної структури [12, с. 46].

Сучасний розвиток науки, особливо міждисциплінарних зв'язків, приводить до переосмислення структуризації наукових дисциплін, шляхів їх виникнення й нових видів формоутворень, зокрема, наукових комплексів. У філософії науки виділяються два види наукових дисциплін: конкретно-предметні, які відображають, вивчають об'єкти; програмно-методичні, що розробляють методи й підходи досліджень [13, с. 183].

Застосування цього підходу до досліджень юридичної компаративістики дозволяє вивчити як зовнішні зв'язки, так і внутрішню структуру. Зберігаючи суть, наведені вище комплекси можна позначити як відповідно-об'єктні й методологічні, для того, щоб підкреслити, що наявність предмета є їхньою загальною властивістю, але одні з них орієнтовані на об'єкти (стабільність, стійкість, статику), а інші – на процес (мінливість, діяльність, динаміку), причому об'єкти й процеси знаходяться у сфері самої науки й за її межами (у житті, практиці, культурі та ін.). На основі загального, взаємозв'язків об'єктів або методологій компаративні й юридичні науки утворюють наукові комплекси, які за цими підставами поділяються на:

- об'єкт-предметні комплекси, у які поєднуються науки на основі спільності об'єкта, предмет яких співвідноситься з даним об'єктом. Таким комплексом є правові науки, тобто всі науки, що тією чи іншою мірою вивчають право (правову реальність);
- метод-предметні комплекси, що поєднують на основі спільності методу науки, предметом яких є цей метод або використовують його як основний. Цей комплекс охоплює компаративні науки. Таким чином, юридична компаративістика як предметна наука в одній якості входить до юридичних наук й комплекс правових наук, а в іншій – як методологічна наука – до комплексу компаративних наук.

У подальших дослідженнях юридичної компаративістики у цьому контексті доцільно враховувати, що у ролі методу для однієї науки може бути інша наука, а об'єкт припускає для всебічного вивчення різні методи, то додатково можна виділити: об'єкт – предмет – методологічний комплекс, що поєднує науки, які вивчають загальний об'єкт, причому одна наука використовує іншу як методологію (наприклад, юридична компаративістика й історія держави й права); метод – предмет – методологічний комплекс, що поєднує на основі певного методу дисципліни, предметом яких є такий метод, але одні для інших виступають предметом (юридична компаративістика й порівняльна філософія). Ця типологізація може деталізуватися за рахунок введення такої підстави як використання результатів (знань, методу) наук у наукових або практичних цілях. Тоді можливе виділення таких комплексів: 1) об'єкт – предмет – наукові; об'єкт – предмет – практичні; 2) метод – предмет – наукові; метод – предмет – практичні; 3) об'єкт – предмет – метод – наукові; об'єкт – предмет – метод – практичні; 4) метод – предмет – метод – наукові; метод – предмет – метод – практичні.

Ця, як і інша класифікація або типологізація наукових дисциплін має спрощений (абстрактний) характер і може бути ускладнена шляхом введення додаткових критеріїв. Доцільність такої типології обумовлена необхідністю дослідження плюралізму форм компаративних наукових дисциплін, обґрунтування протиставлення розуміння порівняльного правознавства як науки або методу, ілюстрації різноманіття міждисциплінарних зв'язків, зв'язків із практикою.

Дисциплінарна структура науки, що ґрунтується на розумінні наукової дисципліни як базова одиниця науки, відбиває її стан, у першу чергу, як сформованого, систематизованого наукового

знання, її «порядок», «традицію», але в той самий час, що підкреслюється багатьма дослідниками, є тільки однією з її характеристик і структур.

Іншою не менш важливою формою існування науки є її «передній край», якому притаманна орієнтація не на знання, а на дослідження, їхню проблемну структуру, міждисциплінарний характер, «новації», «хаос». Поняття «передній край досліджень» (research front) було введено у науковий обіг на початку 60-х років минулого сторіччя Д.Д. Берналом і Д. Прайсом до програми «Наука про науку» як таке, що має інтуїтивну ясність та очевидність змісту [14, с. 99–100]. До основних компонентів «переднього краю» юридичної компаративістики слід віднести:

- проблеми, наукові дослідження як пошук і вирішення проблем;
 - «науковий внесок» дослідників, неявні і явні дослідні групи, напрями досліджень та ін.
- Ці компоненти відбивають своєрідність юридичної компаративістики у цій формі її існування. Передній край науки спрямований на дослідження «невідомого», «нового», що поки не стало відомим і не одержало наукового визнання, не може бути введене в рамки тієї чи іншої наукової дисципліни.

Багато компонентів юридичної компаративістики на її передньому краї зазнають певних метаморфоз, розглядаються й вивчаються як різноманітні та різні. Так, її предмет у цьому випадку є певною сукупністю явищ, а наукове знання – як проблема й засоби її вирішення, наукова діяльність як дослідження, наукова спеціальність як ідентифікація вченого та ін. Структуризація переднього краю юридичної компаративістики здійснюється за проблематикою, напрями дослідження й іншими подібними підставами. На передньому краї існує багато дослідних груп, кожна з яких пропонує свою методiku вирішення проблеми, виробляє специфічні методи аналізу й концептуальну схему, що надалі переростає на дослідну програму. Передній край організований проблемно. Це означає, що знання тут функціонує іншим способом, ніж у юридичній компаратології, тобто у дисциплінарній організації компаративного наукового знання. На передньому краї ядром когнітивної організації є проблема, а не рішення питання, а не відповідь, діяльність, а не виклад вже знайденого рішення в готових формах. Якщо дослідник зайнятий відкриттям ще невідомих феноменів і ставить під сумнів багато чого з того, що вважається цілком установленим, то викладач слідує програмі, встановленій не ним самим, має схильність до догматизму, прагнучи надати остаточну форму динамічному, мінливому знанню. Прикладом спроби структуризації порівняльного правознавства як переднього краю є його проблематизація, запропонована А.Х. Саїдовим та Ю.О. Тихомировим.

Існують значні розбіжності між структурами переднього краю наукових досліджень і трансформації наукового знання на культуру, що забезпечується насамперед дисциплінарними механізмами, які проявляються в організації міждисциплінарних досліджень, складності встановлення взаєморозуміння між ученими різних спеціалізацій, узгодження мов різних дисциплін та ін. [15, с. 91–132]. Однак, не абсолютизуючи розходжень юридичної компаратології й переднього краю юридичної компаративістики, а, розглядаючи різні форми останньої, слід звернути увагу на механізми й процеси їх взаємопереходів. До них можна віднести наукові спеціальності та системи підготовки науково-педагогічних кадрів і присвоєння вчених ступенів і звань (мережа спеціалізованих рад, офіційних і неофіційних опонентів, вимоги до дисертаційних досліджень, переліки наукових спеціальностей та ін.), які забезпечують систематизацію, упорядкування, експертизу й оцінку «наукових внесків» дослідників. Наукова спеціальність трактується в наукознавстві як інституціолізоване дослідне явище, що має стійкі й окреслені межі (паспорт спеціальності), характеризується автономною системою оцінок, комунікацій, зв'язків із громадськістю, підготовкою нових членів наукового співтовариства тощо [16]. Однак наукові спеціальності не можуть повністю охопити всіх форм структуризації переднього краю науки, що організується за синергетичним принципом, де домінують самоорганізація й неявно виражені зв'язки й відносини між його компонентами. Тут превалюють різноманітні проблеми, «методологічний анархізм» (П. Фейерабанд), пошукові дослідження, дослідні програми, а все інше, що відноситься до науки, допоміжним і додатковим.

Теоретизація й парадигматизація юридичних компаративних наукових знань – це один зі шляхів перетворення результатів діяльності дослідної групи на соціально визнане знання, і проміжна форма трансляції досягнутих результатів на культуру, завдяки якій здійснюється взаємодія між переднім краєм науки й системою освіти, між проблемною й дисциплінарною організацією науки. Юридична компаратологія забезпечує соціалізацію досягнутих результатів, перетворюючи їх на наукові й культурні зразки, відповідно до яких будуються підручники, викладається й передається знання в системі освіти. Формування й розвиток юридичної компаратології пов'язане із процесом когнітивної інституціоналізації результатів юридичних компаративних наукових досліджень через їхню концептуалізацію, теоретизацію, перетворення створених теорій на парадигму наукового співтовариства й надалі – підручники й інші навчально-методичні матеріали. Ця когнітивна інституціоналізація має бути доповнена соціальною інституціоналізацією, що припускає створення науково-дослідних установ, кафедр, факультетів та ін. Юридична компаратологія є для дослідників переднього краю науки способом ідентифікації кожного з них з науковим співтовариством компаративістів, тобто ототожнення себе й своїх професійних занять із юридичною компаративістикою.

До інших форм взаємодії юридичної компаратології й переднього краю юридичної компаративістики слід віднести наукові напрями й наукові школи. Науковому напрям, за М. Полані [17], властива акумуляція вчених навколо конкретно-наукової парадигми й опосередковане через наукові тексти спілкування, а для наукової школи важливе їхнє безпосереднє спілкування між собою й засновником наукової школи. У цьому випадку має значення не вербалізована у вигляді тексту та або інша теорія, а знання, що може й не мати такої форми, народжується й існує у безпосередньому спілкуванні, діалозі вчених. Тому науковий напрям – це об'єднання, насамперед, наукових текстів, а наукова школа – учених як особи, науковий напрям обмежується по осі часу (спочатку текст, потім його сприйняття), але не обмежено простором, тоді як наукова школа, навпаки, обмежена простором комунікації вчених, має географічну прив'язку, а в часі немає – виробництво знання і його споживання здійснюється одночасно в спілкуванні (діалозі) учених. Втрата можливості безпосереднього діалогу може відповідно перетворювати наукову школу на науковий напрям і навпаки.

Таким чином, структура юридичної компаративістики не може бути обмежена традиційним виділенням наукової дисципліни, методу чи наукових знань, вона набагато складніша, потребує подальших досліджень у зазначених вище та інших напрямках, використання тих підходів, які розроблені у наукознавстві та філософії науки.

Література

1. Селиванов В.В. Кризис методологий в гуманитарных науках //Методология гуманитарного знания в перспективе XXI века. К 80-летию профессора Моисея Самойловича Кагана. Матер. междунар. науч. конфер. 18 мая 2001 г., Санкт-Петербург. Серия «Symposium».– СПб.: Санкт–Петербургское философское общество, 2001. – Вып. 12. – С. 127.
2. Charles Ragin, *The Comparative Method: Moving beyond Qualitative and Quantitative Strategies*, P. 1. – 1987. The Regents of the University of California
3. История современной зарубежной философии: компаративистский подход – СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та, 1997; Панфилова Т.В. Проблемы осмысления предмета философской компаративистики //Рабочие тетради по компаративистике. Гуманитарные науки, философия и компаративистика. – СПб.: Сайт Web-кафедры философской антропологии, 2003. – С. 12–15; Ильин М.В. Сравнительная политология: научная компаративистика в системе политического знания //Полис (Политические исследования). – 2001. – №4. – С. 162–175.
4. Колесников А.С. Философская компаративистика: Восток–Запад: Учеб.пособ. – СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2004; Коренев М.Я. Логика развития зарубежной компаративистской философии в XX веке: от концептуальной Урселя-Массона до прикладной личностно-ориентированной типа «Хайдеггер и азиатская мысль» //Современная философия как феномен культуры: исследовательские традиции и новации. Матер. науч. конфер. Серия «Symposium».– СПб.: Санкт-Петербургское философское общество, 2001. – Вып. 7. (<http://anthropology.ru/ru/index.html>)
5. Сморгун Л.В. Сравнительная политология. Теория и методология измерения демократии. – СПб., 1999; Дугин А.Г. Философия Политики. – М.: Арктогея, 2004; Ушков А.М. Сравнительная политология //Вестник Российского университета дружбы народов. – Серия: Политология. – 1999. – № 1. – С. 76–81.

6. Марченко М.Н. Сравнительное правоведение. Общая часть. Учеб. для юрид. вузов. – М.: Зерцало, 2001; Саидов А.Х. Сравнительное правоведение (основные правовые системы современности): Учеб. /Под ред. В.А. Туманова. – М.: Юристъ, 2000; Тихомиров Ю.А. Курс сравнительного правоведения.– М.: Изд-во «НОРМА», 1996; Луць Л.А. Сучасні правові системи світу: Навч. посіб. – Львів: Юрид. фак. Львів. націон. ун-ту імені Івана Франка, 2003; Оборотов Ю.М. Традиції та новації в правовому розвитку: загальнотеоретичні аспекти: Автореф. дис... д-ра юрид. наук: 12.00.01 /Одес. нац. юрид. академ. – Одеса, 2003.
7. Медушевская О.М. Источниковедческая компаративистика и образовательная модель гуманитарного знания //Новый исторический вестник. – 2004. – №1 (http://www.nivestnik.ru/2004_1/3.shtml); Искандеров А.А. Два взгляда на историю// Вопросы истории. – 2005. – №4. – С. 3–22.
8. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Введение в компаративистику (Исследование и сравнительный анализ социально-экономических систем: методология, теория, применение к переходным экономикам): Учеб. пособ. – М., 1997; Источниковедение и компаративный метод в гуманитарном знании. Тезисы докладов и сообщений научной конференции. – М., 29–31 января 1996 г.; Климов Г.А. Основы лингвистической компаративистики /АН СССР. Ин-т языкознания; Отв. ред. Н.З. Гаджиева. – М., 1990.
9. Мирский Э.М. Массив публикаций и система научной дисциплины //Социология науки.– С. 72–74 (<http://courier.com.ru/pril/posobie/mirdis.htm>)
10. Огурцов А.П. Дисциплинарная структура науки: ее генезис и обоснование. – М.: Наука, 1988. – С. 244.
11. Мирский Э. М. Междисциплинарные исследования и дисциплинарная организация науки. – М.: Наука, 1980.
12. Саидов А.Х. Сравнительное правоведение и юридическая география мира.– М.: Ин-т госуд. и права РАН, 1993.
13. Степин В.С., Горохов В.Г., Розов М.А. Философия науки и техники: Учеб. пособ. – М.: Гардарика, 1996.
14. Мирский Э.М. Передний край исследований: взаимосвязь дисциплин и взаимодействие научной профессии с ее социальным окружением //Социология науки.– С. 99–100 (<http://courier.com.ru/pril/posobie/perkrai.htm>)
15. Дисциплинарность и взаимодействие наук. – М.: Наука, 1986.
16. Уитли Р. Когнитивная и социальная институционализация научных специальностей и областей исследования //Научная деятельность: структура и институты. – М., 1980. – С. 218–257.
17. Полани М. Личностное знание. – М.: Прогресс, 1985.



Економіка. Проблеми економічного становлення

Богуславський О.В.,

аспірант кафедри економічної теорії
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Економічні суперечності етапів реформування перехідних економік

В статье освещается направление, этапы и особенности трансформации переходных экономик. Рассматриваются основные этапы перехода постсоциалистических стран и экономических противоречий, которые их определяют. Показаны возможные направления трансформации.

The present article deals with transformation ways, stages and peculiarities of transitional economies. There have been examined main transition stages in post-socialist countries, as well as economic conditions determining the mentioned above stages. Some possible ways of transition are outlined.

Ключові слова: **Перехідна економіка, етапи перетворень, економічні суперечності, ЦСЕ, ПСЕ, СНД, системні реформи, економічна політика, європейська та регіональна інтеграція.**

Явище постсоціалістичного переходу триває вже більш як півтора десятиліття. Складні, масштабні перетворення привертають увагу науковців, урядовців, експертів, торкаються інтересів мешканців країн, де відбувається перехід, отримують широкий світовий резонанс у рай своєрідної лабораторії дослідження економічних систем. Проблемам розробки теорії перехідного періоду присвятили свої праці економісти західних країн: Л. Бальцерович, Я. Корнаї, Дж. Стігліц, В. Радаєв, Є. Гайдар, Гж. Колодко, Д. Норт та ін. Серед українських дослідників цих питань можна виділити В. Гесця, А. Гальчинського, А. Чухна, В. Базилевича, П. Єщенко, І. Радіонову. Незважаючи на широке коло досліджуваних проблем, залишаються до кінця не з'ясованими, зокрема, питання кінцевих точок перехідного періоду, напрямів трансформації, взаємодії суперечностей етапів реформ.

Отже, *метою* нашої статті є вдосконалити вирішення етапів постсоціалістичних перетворень та визначити головні економічні суперечності, що їх обумовлюють.

Предмет дослідження – економічні суперечності етапів трансформації перехідних країн, а *об'єкт* – господарства країн з перехідною економікою.

Методи дослідження – це наукова абстракція, дедукція, аналіз синтез, порівняння.

Спираючись на наявність способів визначення стадій перехідного періоду, спробуємо виділити такі *етапи постсоціалістичної трансформації* [1, с. 121] (див. схему 1):

- початковий (внутрішньо системний);
- радикально-лібералізаційний (входження в процеси реформ);
- стабілізаційний (досягнення часткової стабілізації);
- початкового екстенсивного відновлення (на основі завантаження існуючих потужностей);
- інноваційного зростання;
- формування ознак бажаної системи (створення нових систем, моделей (Китай, СНД)).

Незважаючи на спорідненість етапів та суперечностей реформ між групами перехідних економік спостерігаються значні відмінності. Країни Центрально-Східної Європи (ЦСЄ) вектором перетворень вибрали змішану економічну систему європейського зразка та інтеграцію до ЄС; Китай пішов шляхом створення власної моделі; країни Південно-Східної Європи (ПСЄ) та СНД концептуально намагалися інтегруватися в ЄС, але на практиці їм не вистачає ресурсів та можливостей.

Існує три варіанти поступовості проведення суспільно-політичних змін:

- радикальний (ЦСЄ);
- радикально-поступовий (ПСЄ та СНД);
- поступовий, розтягнутий у часі (Південно-Східна Азія).

Сьогодні лише перший і третій варіант суспільної трансформації є успішними. Використання другого варіанту перетворень затягує політичні, економічні зміни, веде до втрати контролю над владою, зростання корупції, та відповідно, глибокої економічної кризи. Як бачимо зі схеми 1, використання другого варіанту розвитку призводить до періодичного виникнення раніше нерозв'язаних суперечностей, гальмування трансформації.

Найбільш успішним за економічними показниками (багаторазове зростання ВВП, добробуту у Китаї [2, с.227]) сьогодні є третій варіант поступових перетворень – замороження демократизації до часу збільшення добробуту суспільства до рівня розвинутих країн. Негативом є непрогнозованість впливу на господарство розтягнутих у часі політичних змін. Фактично розвиток Китаю відбувається в руслі першого внутрішньо системного етапу з наявністю багатьох елементів наступних етапів (лібералізації, стабілізації, залучення ПІІ тощо).

Країни ЦСЄ найбільше просунулись у процесах системних реформ. Радикально-ліберальний етап вони пройшли у 1989–1993 рр. У 1997–1998 рр. тут було досягнуто початкового екстенсивного зростання, і з кінця 90-х спостерігається як інтенсифікація розвитку, так і посилення євроінтеграційних прагнень, що визначаються суперечностями гармонізації внутрішнього і зовнішнього розвитку. Країни ПСЄ та СНД займають проміжне становище. Більшість з цих країн пройшли певні етапи переходу, але зі значними відмінностями. Для багатьох з цих країн характерними є економічні суперечності початку перетворень, пов'язані з макроекономічною нестабільністю, розбалансованістю економічного розвитку, нестачею фінансових ресурсів, суперечностях застосування та узгодження економічних політик, корупції та ін. Формально радикальний етап у СНД пройшов у 1992–1994 рр., стабілізаційний – до 1998 р., початкове зростання відбувалось у 1999–2002 рр., інноваційне – з 2003 р. У той самий час інституційні та структурні реформи тут лише розпочалися, загострилися раніше не вирішені суперечності. Країни ПСЄ реформуються в руслі перетворень ЦСЄ з відставанням у 2–4 роки. Якщо інтеграція в ЄС для багатьох з цих країн є реальністю, то перспективи СНД є теоретичними.

Виходячи з цивілізаційного підходу А. Тойнбі та О. Шпенглера реформування країн СНД є дуже складним, оскільки торкається культурних, релігійних, суспільних, ментальних, національних, соціальних та інших складових життя. На основі досліджень більш імовірним вектором пострадянської інтеграції є розвиток об'єднань типу ЄЕП з подальшим вибором і формуванням власної моделі економічного розвитку.

Взагалі ефективність переходу залежать від взаємодії суспільно-політичних суперечностей, стартових та зовнішніх умов, економічних політик і факторів суспільного відтворення.

Як відомо, реформи планово-адміністративної системи були викликані її економічною неефективністю. Найперше це проявлялось у хронічних дефіцитах, макроекономічній розбалансованості, мілітаризації, неефективності вертикальних господарських механізмів розподілу, обміну, споживання, затратності виробництва, гальмування інноваційної діяльності [3, с. 164–165]. Виникла необхідність знайти адекватні економічні форми розв'язання суперечностей між ринковими і плановими механізмами управління, господарської свободи, системи власності, економічних інтересів, мотивів тощо. Від покращення впливу саме цих суперечностей залежить

успіх постсоціалістичної трансформації: у позитивному випадку відбувається прогрес економіки і суспільства, у негативному – регрес, загострення існуючих суперечностей та періодичне повернення до раніше невіршених завдань [4, с. 153].

Перетворення *внутрішньо системного етапу* були обмеженими, з невеликими змінами (50–60-і роки ХХ ст.). Але через необхідність введення самоуправління та демократизації зупинилися, через побоювання про розпад самої системи.

Стартові умови *першого міжсистемного етапу* постсоціалістичної трансформації характеризувалися кризовістю більшості перехідних економік з різницею по групах. Так, у ЦСЄ були невеликі за масштабом економіки з низькою часткою першого підрозділу суспільного виробництва, нетривалим тоталітарним минулим тощо. У СНД, особливо в Росії, Україні, Білорусі і Казахстані становище було оберненим.

Характерними ознаками цього етапу в ЦСЄ та ПСЄ у 1989–1994 рр. є політичні реформи і демонтаж планових механізмів. Формотворчими тут стали суперечності системних реформ: демократизації, управління економікою, стабілізації, лібералізації, інституційні, їх механізмів, послідовності та взаємодії [5, с. 228–229].

У цьому періоді загострилися також старі та виникли нові суперечності: збалансованості та економічного зростання, соціальні (наростання розшарування населення, зниження добробуту як джерело фінансування реформ), інтеграційні, ролі держави в економіці, політичних та економічних чинників запозичення фінансових ресурсів. У процесі реформ проявилась яскрава закономірність: від вирішення суперечностей кожного з етапів залежить успішність наступних етапів розвитку.

Відмінності по групах країн полягали у різновидах інструментів реформ та способах їх застосування. Значення для успіху мали не швидкість, а послідовність, вчасність кроків трансформації, відповідність їх існуючим умовам [6, с. 54]. Стандартний набір заходів трансформації не виходив за межі «Вашингтонського консенсусу» [7, с. 122-123], а їх результативність виявилась різною.

Лібералізація у поєднанні з жорсткою стабілізацією, інституційними перетвореннями та приватизацією, залученням ПІІ мали певний успіх у трансформації, з іншого боку, за відсутності необхідних стартових умов, розбалансованості економічної політики, низької зовнішньоекономічної допомоги призводили до кризи. Приватизація виявилась не самоціллю, у відірваності від інших заходів вона не призвела до покращення стану економіки.

В економічній політиці домінувала суперечність між жорсткою грошово-кредитною та обмежуючою бюджетно-податковою політиками, що спрямовувались на скорочення видатків, але через дію мультиплікаторів призводили до ще різкішого скорочення надходжень. Якщо грошово-кредитна і бюджетно-податкова політика до початку нового тисячоліття в більшості перехідних країн мала рестриктивний характер, то у Китаї вона була стимулюючою та експансійною до 1997 р. Яскраво проявилась суперечність інвестування: в успішних країнах ПІІ суттєво вплинули на відновлення, і навпаки, найбільш кризові країни отримали їх найменше. Існувала загальна суперечність між споживанням, інвестиціями і заощадженнями, у той самий час ці компоненти попиту залишалися визначними для збільшення ВВП.

Причинами зростання в цей період було впровадження стабілізаційних програм, поживлення внутрішнього попиту, приплив ПІІ.

Особливостями реформ ПСЄ та СНД цього періоду стали суперечності економічної політики, напрямів реформ, незавершеності системних заходів.

Перший етап міжсистемної трансформації у СНД (1992–1994) відзначався кризовістю, нестачею ресурсів реформ, зростанням корупції, розмиванням державного апарату, слабкістю впливу ДРЕ та ін. Заходи стабілізації були непослідовними, з часом посилювалось державне втручання, домінували м'які бюджетні обмеження, приватизація, окрім Росії, ніде реально не

проводилась. Великі обсяги тінізації економіки стали системоутворюючою ознакою перетворень у СНД.

Наступний *етап переходу в ЦСЄ (1994–1998)* характеризувався суперечністю між прагненнями утримання стабілізації та продовженням структурних, інституційних реформ. Формування інститутів та інституцій стало одним з найскладніших завдань у перехідних економіках. У ході реформ виявилась гостра необхідність боротьби з антиінститутами, ямами, пастками тощо. Одночасно з прискоренням євроінтеграційних процесів (угоди про асоціацію з ЄС) загострилися суперечності між потребами внутрішнього розвитку та євроінтеграції. В економічній політиці існували суперечності між дотриманням бюджетних обмежень, державною підтримкою та інвестиціями. Гостро постала проблема внутрішнього і зовнішнього фінансування реформ, через що у 1995–1996 рр. виникають фінансові кризи.

Зростання відбувалось за рахунок внутрішнього попиту та інвестицій (особливо ПІ). Споживання збільшувалось через збільшення обсягів кредитування. Підвищення життєвого рівня стабілізувало та стимулювало збільшення сукупного попиту і ВВП.

Інноваційно-інвестиційна політика мала найбільший успіх у Китаї та ЦСЄ, найменший – у СНД, через брак фінансових ресурсів та системно-наукову неможливість запровадження нових винаходів у виробництво тощо.

У той самий час виявилась вразливість перехідних економік до зовнішніх і внутрішніх потрясінь, їх нестійкість, що проявлялась у кризовості.

У країнах ПСЄ у цей період спостерігались суперечності в економічній політиці, пов'язані з намаганням рестриктивними фінансовими заходами забезпечити макроекономічну стабільність та великими обсягами кредитування збиткових підприємств. Вони домінували на першому міжсистемному етапі реформ і в ЦСЄ, але там було знайдено адекватні форми їх вирішення. Натомість у ПСЄ та СНД через гальмування розв'язку цих суперечностей вони загострилися.

Реструктуризація в ПСЄ та СНД ув цей період відбувалася за умови гострої недостатності фінансових ресурсів і була малоефективною. ПІ та обсяги запозичень, як і у СНД, були незначні, що розтягнуло спад та ускладнило відновлення. Попри все, в ПСЄ здійснювались заходи, спрямовані на інтеграцію з ЄС, хоча і меншою мірою. Натомість у СНД з ЄС були підписані лише обмежені порівняно з договором про асоціацію Угоди про партнерство і співробітництво (УПС) (1994–1995 рр.), в яких про можливість повної інтеграції не йдеться [8, с. 5].

Етап радикалізації реформ та попередньої стабілізації 1994–1997 рр. в СНД виявив суперечність у неможливості досягнення стабілізації без інституційних і структурних реформ. Кризу в пострадянських країнах подекуди називали кризою держави і права. Загалом продовжувалась деградація суспільства та господарства, наростали обсяги тінізації й злочинної діяльності.

За допомогою програм кредитування МВФ відбулось залучення коштів, що дали змогу в деяких країнах досягти попередньої стабілізації у 1996–1997 рр., але через суперечність між розвинутим фінансовим сектором та атрофованим реальним, вона була тимчасовою. Масова приватизація не створила ринкових власників, а навпаки, призвела до розвитку та поширення олігархічно-кланових структур і формування специфічних кланово-корпоративних моделей економіки у країнах СНД.

Найбільш яскраво на наступному *етапі реформ (1998–2004)* проявилися суперечності між потребами внутрішнього розвитку, реструктуризації країн ЦСЄ, євроінтеграційними прагненнями і цілями забезпечення економічного зростання й стабілізації, з одного боку, та затратних процесів євроінтеграції, – з іншого.

Адаптації підлягали всі сфери і галузі суспільного життя: законодавство, політична та податкова системи, система соціального захисту, господарське право та ін. [9, с. 303–304]. Труднощі були пов'язані з суперечностями напрямів використання наявних фінансових ресурсів і обмеженими з боку ЄС можливостями застосування інструментів економічної політики. Фактично

це проблеми координації ендо- та екзогенних цілей: вступу у світові та регіональні структури з заходами розвитку національних економік, тому перехідні країни залишалися вразливими до зовнішніх та внутрішніх шоків, особливо в 1997–2000 рр.

У цей час країни ЦСЄ почали досягати та перевищувати дореформений рівень ВВП (насамперед Польща у 1996–1997 рр.) [10, с. 190], завершилися процеси екстенсивного зростання на основі завантаження існуючих потужностей, і перед ними постали завдання подальшого підвищення економічної ефективності, продуктивності праці, зменшення ресурсозатратності тощо. Наближення до рівня виробництва та продуктивності розвинутих країн є пріоритетами в економічній політиці і сьогодні.

Структурні реформи виявилися найскладнішими завданнями з найвищою ресурсоемністю. Розвиток інфраструктури в усіх країнах відставав від заходів трансформації, хоча йому і приділялась належна увага у стратегіях реформ.

У країнах ПСЄ в цей період також активізувалися процеси реструктуризації. Найперше це пов'язано з надходженням значних обсягів ПП, розвитком складального виробництва та поживленням внутрішнього попиту. У цих країнах було досягнуто макростабілізації і почалось економічне зростання. Головними залишались суперечності економічної політики, узгодження цілей, послідовності та інструментів проведення реформ. Затягнута в часі реструктуризація пояснювалась наявністю великих підприємств і недостатнім припливом фінансових ресурсів.

Етап реформ з 1998 р. у СНД розкрив кризовість попередньої моделі розвитку, заснованої на залученні короткострокового спекулятивного капіталу та привів до формування нової, переважно сировинно-експортоорієнтованої. Після великої фінансової, а згодом і загальноекономічної вказаної вище через рік вже вдалося досягти стабілізації та економічного зростання. У той самий час це відбулось і за рахунок зубожіння населення. Девальвація стимулювала експорт, що став важливим джерелом валютних надходжень. В економічному житті домінувала суперечність між ринковою та соціальною складовою розвитку. Економічній структурі господарства була притаманна переорієнтація на сировинні сектори економіки, завантаження існуючих потужностей. На динаміку ВВП СНД загалом позитивно вплинуло збільшення світових цін на сировину, особливо на нафту, що дало поштовх подальшому відновленню [10, с. 104, 116].

У 2003–2004 рр. з'являються певні ознаки інноваційно-інновативного ендегенізованого розвитку, а саме: збільшення доходів населення, інвестицій, продуктивності праці [11, с. 7–9]. Зростання внутрішнього попиту та поживлення торгівлі у СНД сприяло відродженню внутрішніх інтеграційних процесів, що вилилось у підписанні угоди про Єдиний економічний простір (ЄЕП). Загалом економічні процеси цього етапу у СНД дещо відповідали аналогічним процесам у ЦСЄ, за винятком різновекторної орієнтації та на один–два етапи відставали від ЦСЄ.

Сучасний етап постсоціалістичних перетворень у ЦСЄ (2004–2006 рр.) відзначається суперечностями поглиблення конвергенції та подолання розриву між старими і новими членами ЄС. На основі Лісабонської стратегії здійснюється вирівнювання життєвого та загального рівня членів ЄС, наближення основних параметрів і структури економіки, підвищення економічної ефективності, зростання продуктивності праці [12, с. 34].

Загалом цей етап у ПСЄ нагадує пройдений етап країнами ЦСЄ у 1998–2004 рр. і обумовлюється суперечностями між зростанням, стабілізацією, реструктуризацією та ресурсами на євроінтеграцію. Тут загострились геополітичні суперечності наступного розширення ЄС, оскільки в нових країнах-кандидатах наявні проблеми в економіці та залишається невирішеним політичне питання членства Туреччини.

Сьогодні в СНД проявились суспільно-політичні економічні суперечності, не вирішені на попередніх етапах: між інтересами правлячої еліти і всього суспільства [13, с. 256]. Від вирішення цих суперечностей залежить подальший прогрес на пострадянському просторі. Загострилися суперечності між країнами-експортерами та споживачами природних ресурсів у СНД. Так,

наприклад, країни-нафтовидобувачі отримують нині надприбутки від продажу нафти, а країни-споживачі – бюджетні дефіцити і нестабільність.

На наступному *прогнозному етапі з 2007 р.* країни ЦСЄ спробують стати повноправними членами ЄС, гармонізувати господарські суперечності з іншими членами ЄС. Країни ПСЄ намагатимуться стати новими членами ЄС та пройти процес адаптації всіх систем суспільства до загальноєвропейських.

У СНД можливе посилення внутрішньо інтеграційних процесів, боротьби з тінізацією, інтенсифікації виробництва, процесів реструктуризації, вдосконалення інституційного середовища, ринкової інфраструктури та формування власної моделі розвитку.

Напрямами наступних розробок можуть бути вдосконалення та деталізація етапів реформування перехідних економік з дослідженням ширшого кола економічних суперечностей.

Підсумовуючи викладене вище, доходимо таких висновків: постсоціалістичні країни проходять такі етапи реформування:

- внутрішньосистемний;
- радикально-лібералізаційний;
- стабілізаційний;
- початкового екстенсивного відновлення;
- інноваційного зростання;
- формування та закріплення ознак нової економічної системи.

Кожний етап має притаманні йому суперечності, від правильності вирішення яких залежить подальший успіх трансформації. У позитивному випадку відбувається прогрес, у негативному – мають місце явища циклічності, повторюваності з часом економічних проблем, накопичення антагонізмів та регресивних тенденцій.

Країни ЦСЄ з усіх східноєвропейських най далі пройшли шляхом реформ, країни ПСЄ відстають від ЦСЄ приблизно на один етап, а країни СНД, відстаючи від ЦСЄ на один-два етапи, можуть піти шляхом створення власної економічної моделі. На наступному етапі розвитку для країн ЦСЄ стануть актуальними загальноєвропейські суперечності, для ПСЄ – суперечності країн кандидатів, у СНД – суспільно-політичні (боротьби з тінізацією), інтенсифікації виробництва та створення власної моделі економічного розвитку.

Література

1. Чухно А. А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України. – К.: Логос, 2003. – 631 с.
2. Селищев А. С., Селищев Н. А. Китайская экономика в XXI веке. – СПб.: Питер, 2004. – 240 с.
3. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура /Б. Е. Верпаховский и др. /Пер. с англ.; О. И. Шкаратан. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 607 с.
4. Радаев В. В. Экономические интересы при социализме. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1971. – 336 с.
5. Бальцеревич Л. Социализм, капитализм, трансформация. Очерки на рубеже эпох /Н. И. Бухарин /Пер. с пол. – М.: Наука, 1999. – 352 с.
6. Корнаи Я. Путь к свободной экономике: десять лет спустя //Вопросы экономики. – 2000. – № 12. – С. 41–55.
7. Колодко Гж. В. От шока к терапии. Политическая экономия постсоциалистических преобразований /Пер. с пол. – М.: ЗАО «Журнал-Эксперт», 2000. – 336 с.
8. О. Сушко, В. Філіпчук Угода про асоціацію з ЄС чи така вже й необхідна? //Дзеркало тижня. – 2005. – № 9 (537). – С. 5.
9. Шемятников В. Г. Европейская интеграция. Учеб. пособ. – М.: Междунар. отн., 2003. – 400 с.
10. Economic Commission of Europe Economic Survey of Europe. – 2004. – №1. — UN. – New York and Geneva, 2004. – 206 с.
11. Гальчинський А., Львовчкін С. Становлення інвестиційної моделі економічного зростання України //Економіка України. – 2004. – Червень. – С. 4-9.
12. Economic Commission of Europe Economic Survey of Europe. — 2005. – № 1. — UN. – New York and Geneva, 2005. – 143р.
13. Переходный период: анализ и уроки первого десятилетия для стран Восточной Европы и бывшего Советского Союза. Исследование Всемирного Банка /Пер. с англ. – М.: Изд-во «Весь Мир», 2002. – 296 с.

Брусенко М.А.,

аспірант кафедри менеджменту

Київського національного торговельно-економічного університету

Застосування рейтингового підходу до формування дієвого інвестиційного менеджменту регіональних підприємств України

В статті розглядаються принципи і форми підвищення ефективності інвестиційного менеджменту вітчизняних регіональних підприємств на основі застосування рейтингового підходу, розробаного провідними зарубіжними агентствами для оцінки інвестиційної привлекателності держав світу.

The author of the article studies some principles and forms summoned to increase the effectiveness of investment management within home regional enterprises which apply a rating approach developed by leading foreign agencies and used to assess investment attractiveness of world countries.

Ключові слова: регіон, менеджмент, інвестиції, рейтинг.

Інвестиційний менеджмент, згідно з визначенням І.О. Бланка і Н.М. Гуляєвої, є системою принципів і методів розробки та прийняття управлінських рішень, пов'язаних з інвестиційною діяльністю підприємства [1]. Зазвичай, підприємства прагнуть практично здійснювати власну інвестиційну діяльність (залучення та вкладення майнових та інтелектуальних цінностей) таким чином, щоб матеріально-технічна їх база своєчасно оновлювалась і була здатна до виробництва і реалізації на внутрішньому та зовнішньому ринках конкурентоспроможних товарів та послуг.

Одночасно слід відзначити, що відповідно до чинного Господарського кодексу України [2], кожне вітчизняне підприємство, по-перше, створюється для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної та іншої господарської діяльності, по-друге, повинно враховувати у своїй діяльності показники прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку, по-третє, може отримати державні пільги і переваги у здійсненні господарської діяльності тільки при врахуванні ним суспільних інтересів, відображених у вищезгаданих документах. Тобто, стратегія національного підприємництва з введенням цього кодексу докорінно змінюється.

На думку В.М. Гейця та інших вітчизняних вчених [3], інтегрування України до Європейського Союзу (ЄС) потребує розроблення і реалізації відповідної моделі взаємовідносин з регіонами та управління ними. При цьому принциповою позицією цих авторів є визнання фундаменту регіонального розвитку – самостійність регіонів щодо визначення цілей свого розвитку та можливостей фінансування заходів для їхньої реалізації насамперед за рахунок власних джерел та залучених інвестицій. Якщо придивитись до світового досвіду у цьому питанні, то він вказує на наступне:

- згідно з положеннями конституції Швейцарської конфедерації, кожен кантон має свою конституцію та законодавство, а крім того, кантони є суверенними в межах, в яких їх суверенітет не обмежується цією Конституцією;
- Конституційним законом Канади стверджується, що поправка до чинних законів не набуває чинності у тій провінції, законодавчі збори якої висловили незгоду на неї;
- згідно з поправкою 10 (прийнята у грудні 1791 р.) до Конституції США, повноваження, що не передано і не заборонено штатам, належить відповідно штатам або народів, при наявності у кожного штату значних законодавчих повноважень;
- парламенти і регіональні асамблеї Великобританії розробляють закони щодо власних місцевих органів виконавчої влади, котрі є лише підзвітними їм.

Отже, коли йде пошук дієвих форм інвестиційного менеджменту підприємств регіонів України, то необхідно враховувати, по-перше, чинне коло повноважень, визначених виключно на

національному рівні, по-друге, реальні можливості впливати на діяльність підприємств з боку як місцевих органів державної влади, так і органів місцевого самоврядування. Останнє важливо ще й тому, що саме згадані органи відповідно до ст. 13 Конституції України [4] здійснюють права власника на природні ресурси, що дає їм суттєві важелі впливу на регіональні підприємства.

Значимо також, що у інвестиційній діяльності підприємствам також бажано мати аналітичну складову, яка дозволить полегшити його адаптування до тенденцій розвитку того регіону, де воно функціонує. Вихідним її пунктом можна прийняти підходи, застосовані до визначення інвестиційного рейтингу регіонів України, які були розроблені недержавним аналітичним центром «Інститут Реформ» [5]. При цьому виникає можливість узгодження рейтингів України, регіонів та підприємств.

Розрахунки, подані у наведеній нижче таблиці, вказують на те, що в Україні виникла ситуація абсолютного інвестиційно-рейтингового домінування Києва. Рейтингові показники навіть групи лідерів (2–7-е місця) у кілька разів нижчі порівняно з київськими. Загалом (якщо виключити Київ), аналіз даних таблиці вказує на такий стан речей:

- показники економічного розвитку регіонів-лідерів та аутсайдерів між собою відрізняються у 1,71–1,64 раза. При цьому різниця інвестицій у основний капітал становить 1,47–2,30 раза, що вказує на істотну нерівномірність розвитку регіонів;
- показники розвитку інфраструктури регіонів-лідерів та аутсайдерів між собою різняться у 2,96–2,19 рази. Одразу зазначимо, що розвиток інфраструктури регіонів-переслідувачів, основного масиву та аутсайдерів відрізнявся мінімально;
- показники розвитку фінансової інфраструктури регіонів-лідерів та аутсайдерів між собою різняться у 2,00–1,62 раза. Вкажемо й на те, що у 2003 р. вимоги банків за наданими в економіку Київської області та Києва кредитами становили 29,06 млрд. грн., або близько 43 % таких вимог у масштабах всієї України [6];
- показники розвитку людських ресурсів регіонів-лідерів та аутсайдерів між собою різняться у 1,16–1,14 раза. Тобто, всі регіони України, крім Києва, мають істотно низький і приблизно однаковий рівень розвитку людського потенціалу;
- показники розвитку підприємництва і місцевої влади регіонів-лідерів та аутсайдерів між собою різняться у 2,44–2,70 раза, що вказує на значні резерви доведення ринкових засад діяльності регіональних підприємств до київського рівня;
- інтегральні рейтингові показники регіонів-лідерів та аутсайдерів між собою різняться у 1,98–1,64 раза. При цьому зазначимо, що відносно київського рівня рейтинг регіону-лідера нижче у 1,99 раза, аутсайдера – у 4,23 раза.

Слід наголосити і на тому, що масштаби зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) регіонів-лідерів порівняно з аутсайдерами були вищими у 4,90–2,20 рази при тому, що у лідерів спостерігалася тенденція до істотного перевищення експорту над імпортом. Крім того, рівень прямих іноземних інвестицій має виразний прямий зв'язок з рейтингом регіону. Так, різниця у питомому іноземному інвестуванні регіонів-лідерів та аутсайдерів становить 3,50–3,33 рази при тому, що загальний діапазон іноземного інвестування (без Києва) сягає приблизно 24,5 рази.

Узагальнення даних таблиці дозволяє стверджувати, що активний пошук підприємством власних стратегічних видів діяльності на перспективу слід будувати на основі тих переваг, які притаманні даній області чи території. Тобто, осмислення керівниками будь-якого підприємства проблем вибору найдоцільніших видів економічної діяльності та інвестиційних заходів повинно узгоджуватись з положеннями теорії і практики диференціальної ренти (вкладення додаткового капіталу переважно здійснюється на кращих землях), які наразі і є методологічним підґрунтям розрахунків, що визначають інвестиційний рейтинг конкретних регіонів.

На думку С.І. Дорогунцова та інших вітчизняних дослідників [7], формування територіально-виробничих комплексів (ТВК) є взаємообумовленим поєднанням органічно пов'язаних між собою підприємств на певній території відповідно до особливостей її загальної ресурсної бази і транспортно-географічного положення, які забезпечують максимум продукції при найменших витратах. Тобто, ТВК певної спеціалізації насправді визначає рейтинг регіонів. Інакше кажучи, інвестиційні рейтинги конкретних галузей і регіонів мають досить тісний кореляційний зв'язок.

Дослідження диверсифікації та інтернаціоналізації інвестиційних процесів, проведені І. Ансоффом [8], підтверджують вказані вище висновки вітчизняних вчених. Крім того, на його думку, коли ми прагнемо поглибити розгляд проблем конкретних національних компаній і ТВК, необхідно відшукати притаманну саме їм точку синергетики (ефект взаємодії комбінації внутрішніх та зовнішніх факторів). Інакше інвестування новітніх процесів може бути занадто ризикованим для підприємства.

П. Друкер висунув важливу тезу про те, що менеджмент взагалі існує задля результатів, які установа досягає у зовнішньому середовищі [9]. За Г. Мінцбергом [10], однією з передумов результативності дій підприємства є адекватність стандартизації його норм та дій, тобто те, що М. Мескон [11] визначає як рухливість зовнішнього складного середовища, спрямоване на спрощення (керованість) функціонуючих у ньому систем. Відповідно, всі дії менеджера у інвестиційній сфері повинні виходити з гармонізації руху відтворювальних ресурсів за критеріями максимізації продукції при мінімумі витрат. Саме такий рух, в остаточному підсумку, і визначає справжній інвестиційний рейтинг підприємства, регіону (території), галузі та країни у цілому.

При формуванні рішень у сфері інвестиційної діяльності кожне підприємство також мусить чітко визначитись у перспективах галузі, у рамках якої передбачається здійснювати певний вид діяльності. А це вимагає співставлення власних ресурсних можливостей з вимогами відповідних національних та загальнодержавних програм, окремими їх складовими, адаптованими до регіону. Підкреслимо, що у створення вільних економічних зон (ВЕЗ) закладались саме територіально-галузеві переваги.

Що ж стосується гармонізації національних та глобальних тенденцій розвитку підприємств, то вона, на думку С. Янга [12], повинна мати перманентний характер. В іншому разі, враховуючи темп прискорення технологічних змін, ризик підприємства перетвориться на інноваційного аутсайдера стрибкоподібно зростатиме. Саме тому інвестиційний менеджмент підприємств необхідно реалізувати в узгоджених рамках форматів вітчизняного та глобального господарських просторів (рис. 1).

Таким чином, формування вітчизняного інвестиційного менеджменту повинно здійснюватись на основі врахування можливостей окремих територій і підприємств:

- чітке орієнтування їх на ті документи економічного і соціального розвитку, якими визначена принципова можливість отримання пільг та переваг;
- використання світового досвіду розподілу повноважень влади між державою та органами місцевого самоврядування (регіони, провінції, кантони);
- зосередження аналітичної складової їх інвестиційної діяльності на визначенні рейтингу країни, її окремих регіонів і територій, конкретних галузей;
- включення отриманих у результаті розрахунків рейтингових показників до системи моніторингу стану функціонування і розвитку підприємств;
- розповсюдження методології інвестиційного рейтингу країни та області на адміністративний район – передумова розробки рейтингу підприємства;
- приведення механізмів інвестиційного менеджменту підприємств з динамікою форматами вітчизняного та глобального господарського просторів;
- посилення інноваційності світогляду керівників підприємств до рівня знань, адекватного стандартам ринку високих технологій, товарів і послуг.

Література

1. Бланк І.О., Гуляєва Н.М. Інвестиційний менеджмент /Опорний конспект лекцій для студентів економічних спеціальностей. – К.: КДТЕУ, 1999. – 103 с.
2. Господарський кодекс України. Станом на 15 вересня 2004 р. – К.: ВЕЛЕС, 2004. – 164 с.
3. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції» /Авт. кол. А.С.Гальчинський, В.М.Геєць та ін.; Нац. ін-т стратег. дослід., Ін-т екон. прогноз. НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
4. Конституція України. Закон України «Про внесення змін до Конституції України». За станом на 10 березня 2005 р. /Верховна Рада України. Офіц. вид. – К.: Парлам. вид-во, 2005. – 68 с.
5. Інвестиційний рейтинг регіонів України у 2002 р. – К.: Недержавний аналітичний центр «Інститут Реформ», 2003. – 52 с.
6. Статистичний щорічник України за 2003 рік. – К.: Вид-во «Консультант», 2004. – 631 с.
7. Дорогунцов С.І., Чернюк Л.Г., Борщевський П.П., Данилишин Б.М., Фашевський М.І. Соціально-економічні системи продуктивних сил регіонів України. –К.: Нічлава, 2002. – 690 с.
8. Ансофф І. Новая корпоративная стратегия: Пер. с англ. – СПб.: Питер, 1999. – 414 с.
9. Друкер Питер, Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: Пер. с англ. – М.: Изд. дом. «Вильямс», 2003. – 272 с.
10. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации: Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001. – 512 с.
11. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 2002. – 704 с.
12. Янг С. Системное управление организацией: Пер с англ. – М.: Советское радио, 1972. – 456 с.

Бут А.П.,

*аспірант кафедри економічної теорії
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Державна підтримка інноваційної моделі економіки

В статье исследуются методы государственной поддержки инновационной модели экономики. Проанализированы основные инструменты государственного влияния на инновационную деятельность в развитых странах. Определены главные шаги государства в формировании инновационной модели экономики Украины.

The given article studies some methods of a state support rendered to an innovative model of economy. There have been analysed main tools of a state influence on the innovative activity in some developed countries as well as defined some steps of the state while forming an innovative model of economy in Ukraine.

Ключові слова: державна підтримка, інноваційна модель економіки, інноваційна діяльність, інноваційна політика.

Сучасний мінливий та по-ринковому агресивний світ визнає розвиток лише через постійне оновлення та модернізацію. Без інноваційного спрямування розвитку економіки Україна не може

претендувати на потрапляння до когорти розвинутих країн світу. Сьогодні саме науково-технічний прогрес, базисом якого є інтелектуально-освітній потенціал, рівень розвитку науки тощо є вирішальним фактором конкурентоспроможності.

Модель інноваційного розвитку економіки можна реалізувати насамперед шляхом виваженої державної науково-технічної та промислової політики. Саме держава має створити організаційні та фінансові умови, які забезпечать випереджувальний розвиток інноваційних ідей.

Актуальність проблем інноваційного розвитку викликає очікувану зацікавленість багатьох дослідників. Основні проблеми державної підтримки інноваційної сфери досліджуються в публікаціях вітчизняних та іноземних вчених-економістів: Ю.М. Бажала, Л.К. Безчасного, М. Данька, О.В. Красовської, М.І. Крупка, Р. Ландау, С.В. Онишко, Н. Розенберга та ін.

Незважаючи на підвищений інтерес до цієї проблематики, окремі питання, пов'язані з впливом держави на інноваційні процеси, висвітлено ще недостатньо: не розкрито питання державного програмування науково-технічного розвитку, на додаткову увагу заслуговує вивчення зарубіжного досвіду у сфері державної підтримки інноваційної моделі економіки.

Метою статті є ознайомлення з основними формами державної підтримки інноваційної моделі економіки на прикладі розвинутих країн. Аналізуються можливості застосування досвіду в Україні.

Інноваційна модель економіки – це складна, динамічна система елементів суспільства, покликана створити ефективний механізм інституційного, ресурсного забезпечення економічного розвитку на інноваційній основі. Тобто розвитку, що характеризується широким використанням результатів інтелектуальної діяльності людини в усіх сферах господарювання, і у той самий час орієнтованого на розвиток та підтримку високого рівня інноваційної здатності нації у цілому.

Важливою рисою формування інноваційної моделі економіки є достатнє ресурсне забезпечення. Розвиток інноваційної діяльності на макро- та мікрорівнях потребує створення гнучкої та логічно побудованої системи фінансування, що, в свою чергу, створює необхідні умови для накопичення і перерозподілу фінансових коштів та можливість їх концентрації на ключових напрямках інноваційної політики.

Фінансове забезпечення інноваційної діяльності – це, з одного боку, сукупність економічних відносин, які формуються в процесі залучення та подальшого ефективного використання фінансових ресурсів, а з іншого, – сукупність принципів, методів та форм впливу цих ресурсів на рівень функціональності інновацій та систему моніторингу за належним використанням залучених коштів [1, с. 23].

Обсяги фінансових інтервенцій у науково-технічну сферу є одним з найважливіших показників у розвитку та зміцненні національного науково-технічного потенціалу, який відіграє вирішальну роль в економічному та соціальному розвитку країни [2, с. 368]. Показник фінансової забезпеченості – одна з головних характеристик стану науково-технічних та інноваційних ресурсів країни (зокрема, за кордоном саме фінансова складова є єдиним параметром при аналізі інноваційної діяльності).

Обсяги фінансових вливань у науку в розвинутих країнах не зменшувалися навіть у періоди економічних спадів і зростали більш високими темпами, ніж виробництво [3, с. 14].

Структура НДДКР розвинутих країн, зокрема співвідношення державного і приватного фінансування, відповідає потребам сталого економічного розвитку. Частка видатків на НДДКР у ВВП у державах великої сімки становить у середньому 2,4 % за даними на 2000 р., з них найбільшу частку видатків мають Японія та США (~2,9%).

Потужним джерелом фінансування інноваційної діяльності є транснаціональні компанії. Так, станом на кінець 90-х років лідерами за науковими витратами у світі були корпорації «Дженерал Моторс» (8,2 млрд. доларів на рік), «Форд» (6,3 млрд. доларів), «Сіменс» (4,5 млрд. доларів), ІВМ (4,3 млрд. доларів). Найбільша питома вага наукових витрат на одного працівника

була відзначена в корпорації «Майкрософт» (87 тис. доларів), наступною була компанія «Інтел» (понад 35 тис. доларів) [4, с. 32].

Але попри все, визначальним гравцем у сфері стимулювання інноваційної моделі економіки залишається держава. Державна підтримка у сфері інноваційної діяльності може реалізовуватися за допомогою прямих та непрямих методів. Перший метод полягає у програмно-цільовій підтримці науково-технічних досліджень – це, як правило, дотаційне фінансування, грантові системи тощо. Так наприклад, у 1996 р. федеральне міністерство науки та технології Німеччини розпочало конкурс на кращі інноваційні проекти, що можуть бути запропоновані лише науково-дослідними центрами та промисловими підприємствами, які мають власний дослідний департамент, у чотирьох пріоритетних галузях – молекулярна медицина, нові матеріали, інформаційні технології в освіті та комунікації. Проекти переможці отримують грант від Федерального уряду на п'ять років у розмірі не менше 100 млн. марок [4, с. 87].

Непрямі методи спрямовані на створення сприятливого інноваційного клімату і стимулювання новаторства. До таких методів передусім належать податкові та кредитні пільги, амортизаційні пільги, страхування інноваційних ризиків. Яскравим прикладом застосування податкових інструментів у інноваційній сфері є Китай, де компанії, які розробляють чи застосовують передові технології, сплачують прибутковий податок лише з четвертого року, притому значно менший відсоток від звичайних підприємств (7,5 проти 33%), а з восьмого року – 15%.

Також ефективною формою фінансової допомоги є гарантування державою позик. Так, у Сполучених Штатах Америки адміністрація малого бізнесу 90% усієї фінансової допомоги надає у формі гарантованих позик [5, с. 464].

Важливим інструментом фінансової допомоги держави є пільгове кредитування інноваційних підприємств. Так, у Японії позики на пільгових умовах з метою стимулювання підприємств видають лише під виконання таких проектів як розробка нової технології і нових видів продукції, сприяння технічній кооперації підприємств тощо.

Зазначені заходи фінансової допомоги ґрунтуються на концепції виваженої та ефективної державної підтримки. Наприклад, у Великобританії головними напрямками підтримки інноваційної моделі економіки протягом 90-х років були:

- заходи із субсидювання вчених, науково-дослідних закладів та ін.;
- активні заходи із фінансування досліджень у галузі космонавтики, які дорого коштують літакобудування, енергетиці (ми маємо реальні приклади віддачі від таких заходів, до того ж за безпосередньої участі нашої країни – проект плавучої платформи для запусків космічних апаратів «Морський старт»);
- надання допомоги у нововведеннях традиційним галузям промисловості (як приклад можна навести націоналізацію компанії «Railtrack», проведена в 2001 р., із метою модернізації основних фондів та збільшення ринкової вартості цього підприємства);
- надання значних податкових пільг інноваційним компаніям;
- розвиток венчурного фінансування [4, с. 58].

У свою чергу, інноваційна політика Німеччини спрямована на реалізацію таких цілей як розвиток високих технологій та забезпечення їх швидкого впровадження; забезпечення пріоритетності досліджень у галузях енергетики, екології, транспорту; активні заходи з поглиблення співробітництва з країнами-сусідами в інноваційній сфері. Головний акцент робиться на розвиток поліпшувальних (модернізаційних), а не базових інновацій. Так, 80% видатків на прикладні НДДКР сконцентровані у хімічній, фармацевтичній, машинобудівній галузях. Близько 40% фінансування інноваційної діяльності у малих та середніх компаніях здійснюється за рахунок федерального уряду.

Велика увага приділяється фінансовому забезпеченню освіти. З цією метою створене німецьке науково-дослідне товариство, діяльність якого зводиться до таких фінансових засобів заохочення наукових досліджень:

- розподіл коштів серед окремих дослідників з метою фінансування запропонованих ними проектів досліджень;
- заохочення проектів досліджень деяких науково-дослідних установ за єдиною програмою на п'ять років;
- заохочення певних дрібних науково-дослідних груп, які працюють в особливо перспективних інноваційних галузях;
- підтримка досліджень у спеціальних науково-дослідних галузях.

Враховуючи викладене вище, слід наголосити на існуванні трьох стратегій інноваційного розвитку – стратегії «перенесення», яка полягає у використанні наявного зарубіжного науково-технічного потенціалу в економіці власної країни через закупівлю ліцензій на високоефективні технології; стратегія «запозичення», що ґрунтується на використанні дешевої робочої сили і полягає у освоєнні випуску наукомісткої продукції, яку виробляли раніше в індустріально розвинутих країнах; стратегія «нарощування», що опирається на активне використання власного науково-технічного потенціалу, залучення іноземних науковців та наукових розробок та об'єднання результатів фундаментальної та прикладної науки, що зрештою дає можливість постійно продукувати нові знання, технології та продукти.

Оптимальну стратегію інноваційної політики для України надзвичайно важко визначити. Це пояснюється існуванням суперечності, яка значно ускладнює реалізацію якогось певного вектора інноваційного розвитку. Такою суперечністю є притаманна постсоціалістичним країнам величезна невідповідність між накопиченим кадровим науково-технічним потенціалом і загальною продуктивністю національної економічної системи, яку прийнято вимірювати показником валового національного продукту (ВНП) на душу населення.

За уніфікованою статистикою Світового банку Україна впевнено посідає одне з перших місць у світі за кадровим науково-технічним потенціалом, випереджаючи Японію, Ізраїль, Росію та США. У той самий час за рівнем продуктивності національної економіки Україна займає місце тільки наприкінці першої сотні країн, програючи Японії у 10,8 раза; Ізраїлю – у 7,8; Росії – у 1,9; США – у 13,2 раза. Такий вражаючий розрив між наявним ресурсом одного з факторів економічного розвитку та рівнем національної продуктивності є характерним постсоціалістичним країнам. Надзвичайно низьку кінцеву інноваційну результативність українського науково-технологічного потенціалу демонструє також міжнародний порівняльний аналіз, який було виконано за натуральними показниками насиченості країн комунікаційними та інформаційними засобами. За цими характеристиками інтенсивності використання сучасних технологій ми однозначно належимо до країн з низьким національним доходом, що виявляється адекватним місцю, яке фіксується міжнародною статистикою за вартісним показником ВНП на душу населення [6, с. 16].

Зведення проблеми «рятування» вітчизняного науково-технологічного потенціалу тільки до пошуку джерел збільшення обсягів його фінансування у напрямі рівня колишніх «радянських» макроекономічних пропорцій дуже обмежує поле конструктивного аналізу цієї проблеми і, відповідно, пошуку позитивних рішень. Аналіз засвідчує, що головні недоліки чинної системи управління науково-технологічною сферою в Україні пов'язані із системою прийняття рішень у процесі розподілу державних коштів. Принциповим недоліком наявної системи управління видатками державного бюджету на фінансування НДДКР є її відомча домінанта, що розриває єдиний цикл «наука – техніка – виробництво» і знову не створює умов для реалізації інноваційної стадії, яка і визначає економічну ефективність циклу. Усунення цієї вади активізує наявний інноваційний потенціал, що забезпечить стрімкий розвиток України у XXI ст.

Спираючись на проведений аналіз, доходимо висновку, що найбільш адекватною стратегією інноваційного розвитку для України є стратегія «нарощування». Однак реалізація цієї стратегії можлива лише через проведення ефективної політики підтримки інноваційної моделі економіки.

Першим кроком у напрямі реалізації стратегії «нарощування» має стати активне застосування державного програмування НТП – чітке визначення та підтримка пріоритетних напрямів (програм) розвитку науки та техніки. Ця пріоритетність має бути закріплена на законодавчому рівні і відбивати реальний інноваційний потенціал нашої країни. Визначення національних пріоритетних напрямів науки і технологій складається з трьох взаємопов'язаних процесів: формулювання головної стратегічної мети для країни, врахування загальноприйнятих світових пріоритетів та відображення національних особливостей, специфіки країни.

Серед подальших заходів держави, що мають забезпечити здійснення стратегії «нарощування», слід виокремити такі:

- сприяння нарощуванню легальних фінансових ресурсів в індустрії, необхідних для розвитку високотехнологічних компаній і підвищення інвестиційної привабливості українського ринку високих технологій шляхом впровадження нової фіскальної політики, насамперед, шляхом введення пільгових ставок податку на прибуток для тих компаній, що працюють на ринку високих технологій (за прикладом Китаю);
- активна участь держави у міжнародній популяризації української високотехнологічної індустрії та науково-інноваційного потенціалу в цілому;
- сприяння розширенню присутності національних виробників високотехнологічної продукції на світовому ринку; підтримка процесів консолідації індустрії, створення технологічних бізнес-інкубаторів і фінансово-промислових груп, що працюють у високотехнологічних галузях;
- розвиток національного кадрового і наукового потенціалу України у сфері високих технологій через постійне удосконалення навчальних програм і зростання якості викладання у цій сфері із урахуванням досягнень світової науки, стимулювання розвитку співробітництва та обміну досвідом українських вузів з провідними закордонними науково-освітніми установами і міжнародними корпораціями тощо.

Формування національної інноваційної стратегії розвитку згідно з цими кроками, на нашу думку, дозволить Україні наблизитися до когорти розвинутих країн світу і впевнено почуватися в недалекому майбутньому.

Грунтуючись на результатах дослідження, можна дійти висновку, що державна підтримка інноваційної діяльності є невід'ємним елементом інноваційної моделі економіки. Інноваційна політика має будуватися насамперед на стратегії нарощування, спираючись на застосування методу «державного програмування науково-технічного прогресу». Актуальність проблеми активізації інноваційного розвитку вказує на необхідність поглибленого аналізу процесу формування системи інноваційних пріоритетів державної політики та проведення додаткових досліджень.

Література

1. Васюренко О., Пасічник І. Шляхи розвитку кредитного забезпечення інноваційної діяльності // Економіка України. — 2000. — № 2. — С. 23–28.
2. Завлин П.Н., Казанцев А.К., Миндели Л.Э. Инновационный менеджмент: Справ. пособ. – М.: Центр исследований и статистики науки. – 1998. – С. 568.
3. Рижов В.Л. Пріоритети та інструменти інноваційного розвитку України // Матеріали засідання круглого столу 18 грудня 2002 р. в «НИСИ».- Київ: Альтерпрес. — 2003.
4. Innovation tomorrow. Innovation policy and the regulatory framework: Making innovation an integral part of the broader structural agenda. Report by European Commission, DG Enterprise. – Luxembourg, Office for Official Publications of the European Communities, 2002. – 221 p.
5. Landau R., Rosenberg N. The Positive Sum Strategy: Harnessing Technology for Economic Growth. — Second edition. – NY.: National Academy Press, 1989.
6. Інноваційний розвиток в Україні: наявний потенціал і ключові проблеми його реалізації. Аналітична доповідь Центру Разумкова // Національна безпека та оборона. — 2004. — № 7. — С. 2–25.

Вірченко В.В.,*асистент кафедри економічної теорії
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Основні напрями розвитку інституційної структури грошово-кредитного ринку України

В статті досліджена сутність, роль і основні функції інституціональної структури денежно-кредитного ринку. Аналізуються напрями подальшого розвитку головних сегментів української системи фінансових інститутів в умовах транзитивної економіки.

The present article studies the nature, role and main functions of the institutional structure common for a monetary-credit market. The author of the article analyses further development ways for principle segments within the Ukrainian system of financial institutions under the transit economy.

Ключові слова: фінансові інститути, інституційна структура грошово-кредитного ринку, кредитні спілки, страхові компанії, банки.

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин проблема формування ефективного механізму фінансового забезпечення відтворювальних процесів у реальному секторі економіки набуває особливої актуальності.

Ринкова трансформація в країнах із перехідною економікою вимагає переорієнтації механізму державного регулювання на активне стимулювання економічного зростання, а також здійснення цілеспрямованих структурних змін народного господарства. Швидкість ринкових перетворень залежить в основному не стільки від можливостей державного бюджету, скільки від розвитку фінансового сектора, насамперед, інституційної структури грошово-кредитного ринку. Оскільки саме фінансові інститути формують інвестиційний потенціал країни, здійснюють визначальний вплив на розвиток економіки, а також створюють додаткове джерело інвестиційних ресурсів.

На жаль, характерними особливостями інституційної структури грошово-кредитного ринку України є низька ефективність, а також нерівномірний розвиток інституційних елементів – окремих видів фінансових інститутів.

Таким чином, існує об'єктивна необхідність у розробці теоретико-методологічних засад і практичних рекомендацій щодо основних напрямів розвитку вітчизняної системи фінансових інститутів.

Основні аспекти проблеми формування інституційної структури грошово-кредитного ринку за умов перехідної економіки отримали висвітлення в економічній літературі. Належне місце у розробці цієї теми займають праці українських економістів: О.В. Дзюблюка, М.І. Савлука, В.М. Суторміної, В.М. Шелудько. Серед російських вчених варто виділити праці Є.Ф. Жукова, Я.М. Міркіна, О.Л. Смірнова. Серед західних економістів вагомий внесок у розробку цієї тематики зробили Е.Ф. Брігхем, Е. Дж. Доллан, М. Лівінгстон, Ж. Матук, А. Шарп.

Водночас питання, пов'язані із дослідженням специфіки організації і функціонування інституційної структури грошово-кредитного ринку в транзитивній економіці України вивчені та висвітлені ще недостатньо. Крім того, в Україні, на жаль, здійснено занадто мало досліджень, присвячених системному аналізу інституційної структури. У працях зазначених вище авторів переважно йдеться про окремі інститути фінансового ринку (банки, інвестиційні фонди, страхові компанії), які розглядаються ізольовано один від одного, а не у контексті їх належності до однієї економічної категорії «інституційна структура». Таким чином, невідкладним завданням є розвиток

як теоретичної бази, так і методологічної основи функціонування системи фінансових інститутів України.

Мета цієї статті полягає у розробці теоретико-методологічних і практичних рекомендацій щодо напрямів подальшого розвитку вітчизняної системи фінансових інститутів. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання дослідження:

- визначити сутність інституційної структури грошово-кредитного ринку, а також проаналізувати основні функції, які вона виконує у рамках економічної системи країни;
- дослідити сучасний стан розвитку системи фінансових інститутів за умов транзитивної економіки України;
- обґрунтувати об'єктивну необхідність вдосконалення інституційної структури грошово-кредитного ринку України, а також запропонувати основні напрями її розвитку.

Сьогодні грошово-кредитний ринок є потужним механізмом перерозподілу в межах економічної системи вільних фінансових ресурсів, від ефективності функціонування якого залежить добробут країни і темпи її економічного зростання. Ефективне функціонування грошово-кредитного ринку забезпечує його інституційна структура – система фінансових інститутів, що регулює структуровані в часі та просторі відносини між економічними агентами, пов'язані з обміном прав власності на фінансові ресурси, а також забезпечує трансформацію якісних характеристик грошових потоків та перерозподіл капітальних ресурсів у межах економічної системи. Фінансові інститути, що формують ядро інституційної структури, опосередковують взаємодію економічних агентів і, відповідно, рух фінансових ресурсів, залучаючи їх шляхом розміщення фінансових інструментів власного випуску серед індивідуальних інвесторів та вкладаючи акумульовані таким чином кошти в різноманітні фінансові активи [1, с. 4].

Таким чином, функціонування інституційної структури ґрунтується на фінансовому посередництві, яке являє собою окремий специфічний вид економічної діяльності, що сприяє трансформації заощаджень в інвестиції.

Інституційна структура грошово-кредитного ринку в межах економічної системи виконує такі важливі функції:

1. Забезпечує таку взаємодію покупців і продавців фінансових ресурсів, у результаті якої встановлюються ціни на фінансові ресурси, що зрівноважують попит та пропозицію на них.
2. Сприяє знаходженню для кожного з кредиторів або позичальників контрагента угоди, а також суттєво зменшує трансакційні витрати.
3. Виконує трансформаційну функцію, зумовлену посередницькою діяльністю фінансових інститутів. Вона полягає у зміні якісних характеристик грошових потоків, що проходять через систему таких фінансових інститутів як рівень ризикованості, строковість, обсяги та просторове спрямування. У зв'язку з цим можна виділити такі елементи цієї функції: трансформація ризиків; трансформація строків; трансформація обсягів капіталів та кредитних ресурсів; просторова трансформація [1, с.18].
4. Здійснює перерозподільну функцію. Кошти, вивільнені на окремих стадіях відтворювального процесу, спрямовуються в інші сектори економічної системи, що прискорює оборот капіталу, сприяє розширенню виробництва, створює можливості для запровадження новітніх технологій та прогресивного коригування структури виробництва.
5. Функцію капіталізації вільних грошових доходів, яка полягає у трансформації заощаджень юридичних та фізичних осіб у позичковий капітал.
6. Стимулюючу функцію, яка тісно пов'язана з перерозподільною. Можливість отримання додаткових коштів для розширення виробництва, виходу на новий ринок позитивно впливає на діяльність підприємницьких структур, надає їм можливість збільшення власних прибутків [1, с. 19].

Таким чином, інституційна структура грошово-кредитного ринку є одним із важливих елементів економічної системи. З огляду на характерні особливості впливу інституційної структури на розвиток суспільно-економічних відносин, а також зважаючи на об'єктивну необхідність перерозподілу фінансових ресурсів як невід'ємної складової інвестиційного процесу, інституційна структура грошово-кредитного ринку може бути віднесена до групи основних акселераторів процесу ринкової трансформації. На жаль, неповнота вітчизняної системи фінансових інститутів, а також недостатня порівняно з необхідними масштабами інвестиційної діяльності глибина фінансового ринку негативно впливають на темпи економічного зростання.

Інституційна структура грошово-кредитного ринку України не є остаточно сформованою. Капіталізація української банківської системи знаходиться на рівні 6,5% ВВП і є нижчою за капітал деяких потужних іноземних банків. Капіталізація фондового ринку становить 11% від ВВП, що також вказує на його повільний розвиток. Крім того, вітчизняна система приватного пенсійного забезпечення перебуває на початку свого становлення, а у структурі ринку страхових послуг страхування життя і особисте страхування займає незначну частину. Отже, в Україні недостатньо розвинуті саме ті фінансові інститути, які виконують у країнах із ринковою економікою функції інституційних інвесторів, забезпечуючи до 65% всіх капіталовкладень — приватні пенсійні фонди, іпотечні банки та страхові компанії. У цьому полягає головний недолік сучасної системи фінансових інститутів, оскільки незрілість, неповнота інституційної структури, з одного боку, та недостатня ефективність вже функціонуючих у рамках фінансової системи інститутів, — з іншого, дестабілізує економічну систему та гальмує процес економічного зростання. Таким чином, за сучасних умов господарювання проблема ефективності інституційної структури грошово-кредитного ринку набуває особливого значення. Слабкий фінансовий стан інституційних інвесторів поряд із необхідністю нарощування масштабів інвестицій у реальний сектор економіки, загострюють проблему, перетворюючи її на одне з найактуальніших теоретичних питань національної економіки. Тому розробка системи рекомендацій щодо подальшого розвитку інституційної структури має важливе теоретичне та практичне значення, особливо за сучасних умов трансформації економіки.

На нашу думку, логічним продовженням політики структурних перетворень економіки України має бути реалізація комплексу заходів, спрямованих на розбудову і вдосконалення системи фінансових інститутів України.

Оскільки грошово-кредитна політика, яку розробляє і втілює у життя Центральний банк, здійснює визначальний вплив на розвиток системи фінансових інститутів, необхідно вдосконалити організаційну структуру Національного банку України, а також розширити комплекс його функціональних повноважень. Крім того, слід запровадити обов'язкове оприлюднення протоколів засідань Ради НБУ з метою підвищення довіри економічних суб'єктів до грошово-кредитної політики.

Необхідно також збільшити строк повноважень членів Ради НБУ до 10 років, а Голови банку — до 12 років із метою стабілізації грошово-кредитної політики, а також створити систему Консультаційних рад у складі Ради НБУ, які б надавали професійні консультативні послуги у процесі розробки грошово-кредитної політики.

На нашу думку, позитивний вплив на розвиток інституційної структури грошово-кредитного ринку мають здійснити такі заходи: заборона відклику з посади членів Ради НБУ та Голови банку, введення до складу Ради виборних представників від персоналу НБУ та професійних об'єднань фінансових інститутів із метою досягнення реальної незалежності Центрального банку [2, с. 20]; диверсифікація наглядових повноважень у рамках системи Комітетів НБУ, спрямована на збільшення ефективності контролю діяльності банків; запровадження обов'язкової участі комерційних банків у професійних об'єднаннях, що виконували б функції посередника у процесі реалізації наглядових

повноважень НБУ. На нашу думку, погляд потрібно забезпечити швидку реалізацію комплексу заходів, спрямованих на розбудову системи кредитної кооперації, що дозволить створити потужний механізм інвестиційного забезпечення відтворювальних процесів у реальному секторі економіки України.

Об'єктивно необхідним є формування трирівневої системи кредитної кооперації [3, с. 43]. Перший рівень утворюватиме Кооперативний банк України, що здійснюватиме функції управління та регулювання діяльності національних кредитних спілок, а також рефінансування кооперативних банків і емісії боргових цінних паперів. Другий рівень формуватимуть дев'ять регіональних банків, розміщених за принципом економічного районування, акціонерами яких виступатимуть кредитні спілки. До сфери їх повноважень відноситимуться рефінансування кредитних кооперативів, регулювання процентних ставок по кредитах та перерозподіл тимчасово вільних фінансових ресурсів. Кредитні спілки утворюватимуть третій рівень.

Створення системи інститутів взаємного гарантування дозволить розширити можливості кредитних спілок у сфері залучення довгострокових кредитів, а формування Фонду страхування депозитних вкладів учасників кооперативного руху забезпечить зростання довіри до кредитної кооперації та спричинить залучення додаткових коштів.

Також слід запровадити програму пільгового оподаткування діяльності кредитних спілок як неприбуткових організацій та ліквідувати оподаткування платежів по депозитних вкладах членів спілки. Необхідно активізувати діяльність кредитних кооперативів у сфері іпотечного кредитування їх учасників, а також дозволити їм здійснювати емісію облігацій, забезпечених заставними на нерухомість, приймати на депозитні рахунки кошти третіх осіб, надавати членство суб'єктам малого та середнього бізнесу [3, с.44].

Існує об'єктивна необхідність запровадження ефективних схем іпотечного кредитування з використанням міжнародного досвіду та вже створених в Україні економічних і правових передумов для забезпечення його максимальної практичної віддачі:

1. Формування системи іпотечних банків має стати одним із основних напрямів державної політики у сфері грошово-кредитного регулювання. Необхідною умовою розвитку іпотеки є створення розширеної інфраструктури іпотечного ринку, при значному сприянні держави і частковому контролю над емісією цінних паперів, що забезпечить баланс між сукупною ціною емітованих боргових зобов'язань та вартістю заставних, наданих для забезпечення емісії. Розвиток вторинного ринку облігацій, забезпечених заставними на нерухомість, має сприяти зростанню активності на грошово-кредитному ринку та прискоренню відтворювальних процесів у галузі житлового будівництва.
2. Особливу роль у механізмі іпотеки житлового будівництва має відігравати спеціальний контролюючий орган – Державна іпотечна установа, основним завданням якої є реєстрація угод з нерухомістю, здійснення операцій із заставними та цінними паперами, забезпеченими нерухомістю, рефінансування іпотечних банків під забезпечення заставними з наступною емісією боргових зобов'язань, стандартизація та уніфікація процедур іпотеки, представництво інтересів фінансових інститутів системи іпотечного кредитування в уряді й інших державних установах [4, с.37]. У грудні 2004 р. було прийняте рішення про створення подібної установи, яка, на жаль, досі так і не розпочала активну діяльність.
3. Також, на нашу думку, до головних напрямів удосконалення системи іпотечного кредитування слід віднести зниження процентної ставки по кредитах та підвищення строку його повернення, що відповідатиме змісту іпотеки як довгострокової позики. Реалізація комплексу заходів, що забезпечать оптимізацію кредитної політики комерційних банків, надання податкових пільг фінансовим інститутам, які здійснюють іпотечне кредитування, а також звільнення від

оподаткування прибутку громадян, інвестованого в іпотечну систему, дозволить знизити вартість кредитних ресурсів та стимулюватиме розвиток кредитного ринку.

Крім того, слід забезпечити розвиток банківського сектора, що гальмується чинниками, переважна більшість яких формується поза площиною банківської системи і не може бути локалізована зусиллями самих банків. Серед них слід насамперед виділити значні масштаби втечі вітчизняного капіталу, слабкий та недостатньо прозорий фінансовий стан переважної частини суб'єктів господарювання; надмірний податковий тиск; слабкий захист прав кредиторів. Поряд із цим, розвиток банківського сектора України стримується і за рахунок проблем, притаманних суто банківській системі, серед яких: недостатній рівень капіталізації банківської системи; відсутність у більшості банків ефективних механізмів та інструментів управління ризиками; низька рентабельність активів банків; невиправдано висока вартість кредитних ресурсів; недостатня ефективність банківського нагляду; низький ступінь економічної безпеки банківського сектора й зниження дієвості облікової ставки [5, с.7].

Розбудова банківської системи має бути органічною складовою загальних зусиль у напрямі зміцнення національної економіки України. Проведенню політики, спрямованої на створення необхідних умов для стабільного та ефективного функціонування банківської системи, сприятиме перш за все реалізація заходів із вирішення вищевказаних проблем, що має забезпечити створення достатніх організаційних, правових та методичних умов для успішного досягнення банківською системою поставлених цілей і пріоритетних завдань, які стоять перед нею на сучасному етапі розвитку економіки України.

Об'єктивно необхідним є швидкий розвиток системи недержавних пенсійних фондів, які відіграють надзвичайно важливу роль у функціонуванні багаторівневої пенсійної системи. На початок 2004 р. в Україні було зареєстровано 47 недержавних пенсійних фондів, з яких лише 22 безпосередньо займаються недержавним пенсійним забезпеченням. Загальний обсяг активів, залучених до системи недержавних пенсійних фондів, становить 16 млн. грн., а загальна кількість громадян, які беруть участь у системі недержавного пенсійного забезпечення, становить 31 тис. осіб.

Основними причинами повільного розвитку недержавного пенсійного забезпечення є низька ефективність функціонування інституційної структури фінансового ринку, а також несприятлива ситуація, яка склалася на вітчизняному фондовому ринку. Сьогодні ринки капіталу в Україні розвинуті недостатньо, щоб виконувати хоча б одну з покладених на них функцій: переважна частина угод на вторинному ринку укладається поза біржею; структура фондового ринку не відповідає потребам портфельних інвесторів; практично вся ринкова капіталізація утворилася за рахунок приватизації державних підприємств, а вартість нових емісій акцій та облігацій фактично є незначною.

Таким чином, необхідною умовою функціонування накопичувальної пенсійної системи є створення інфраструктури та механізмів ефективного інвестування пенсійних коштів, надійного їх захисту від ризиків втрати та знецінення. З цією метою слід оптимізувати перелік фінансових інструментів, дозволених для інвестування пенсійних коштів, що забезпечило б збалансування можливих ризиків та очікуваних доходів, встановити правила інвестування пенсійних коштів, які б мінімізували ризики і гарантували доход. Також має бути розроблено програму розвитку ринку боргових зобов'язань як одного з важливих інструментів інвестування пенсійних коштів та механізми гарантування їх виконання. Основними шляхами розвитку ринку боргових зобов'язань, на нашу думку, є:

1. Сприяння розвитку вітчизняного ринку іпотечних цінних паперів та інституційної структури грошово-кредитного ринку [6, с. 34].

2. Розробка механізму страхового захисту накопичених пенсійних внесків громадян на випадок банкрутства недержавного пенсійного фонду.
3. Встановлення процедури відбору банків та небанківських фінансових установ для інвестування пенсійних коштів і визначення ефективних вимог до компаній, що здійснюють управління ними [6, с.33].
4. Забезпечення пріоритетності інтересів вкладників пенсійних фондів у процесі інвестування пенсійних коштів та ін.

Формування багаторівневої пенсійної системи поряд із вирішенням актуальних проблем у галузі пенсійного забезпечення дозволить досягти соціальної справедливості, створить потужне джерело інвестицій в економіку країни і забезпечить зміцнення інституційної структури грошово-кредитного ринку України.

І врешті-решт, нарощування внутрішнього інвестиційного потенціалу неможливе без підвищення норми заощаджень. Важливу роль у цьому процесі відіграє страхова система. Політика ринкової трансформації має передбачати реалізацію комплексної програми розвитку страхового ринку у напрямі вдосконалення системи страхування банківських депозитів шляхом збільшення розміру страхового відшкодування, оптимізації процедур відбору банків для участі у системі, посилення нагляду за їх діяльністю та забезпечення незалежності установи, відповідальної за систему гарантування.

Ґрунтуючись на результатах проведеного дослідження, можна дійти висновку, що інституційна структура є об'єктивно необхідною складовою грошово-кредитного ринку, ефективність функціонування якої здійснює визначальний вплив на економічне зростання. На жаль, неповнота вітчизняної інституційної структури, з одного боку, та недостатня ефективність вже функціонуючих у рамках фінансової системи інститутів, – з іншого, гальмує процес економічного зростання. Гострота проблеми посилення ролі фінансових інститутів на фінансовому ринку за умов транзитивної економіки об'єктивно потребує реалізації комплексу заходів, спрямованих на розбудову і вдосконалення інституційної структури грошово-кредитного ринку України, а саме: вдосконалення банківської системи, розвиток страхового ринку і системи недержавного пенсійного забезпечення, розширення функцій центрального банку і розвиток кредитної кооперації.

Актуальність проблем, пов'язаних із повільним становленням ефективної системи фінансових інститутів в Україні, вказує на необхідність подальшого розвитку теоретико-методологічного базису дослідження інституційної структури грошово-кредитного ринку. Комплексного аналізу потребує система класифікації фінансових інститутів. Крім того, потрібно дослідити еволюцію економічних поглядів на роль фінансових інститутів і їх місце в економічній системі країни. Таким чином, необхідність проведення подальшого дослідження в даному напрямі не викликає сумніву.

Література

1. Зимовець В.В., Зубик С.П. Фінансове посередництво: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2004. – 288 с.
2. Дзюблюк О.В. Генезис функцій центрального банку в ринкових умовах господарювання // Вісник Національного банку України. — 2002. – № 7. — С. 18 – 20.
3. Синько Ю.В. Функционирование кредитной кооперации на современном этапе развития // Финансы и кредит. — 2003. – № 10. — С. 43 — 49.
4. Лагутін В.О. Іпотечний кредит в Україні: перспективи і можливі наслідки // Банківська справа. — 2003. – № 4. — С. 35 — 39.
5. Тігіпко С.Л. Сучасна Україна: шляхи, форми, проблеми реформування банківської системи // Вісник Національного банку України. — 2003. – № 4. — С. 2 — 9.
6. Мельник О.М. Реформування пенсійного забезпечення в Україні // Фінанси України. — 2002. – № 4. — С. 32 — 35.

Головай Н.М.,

асистент кафедри бухгалтерського обліку
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Інтелектуальний капітал: сутність, структура та інформаційне забезпечення

В статті досліджуються різні погляди на визначення економічної категорії інтелектуального капіталу. Акцентується увага на необхідності розкриття інформації про інтелектуальний капітал в фінансовій звітності.

The author of the article studies different approaches to the definition of such economic concept as intellectual capital. She also proves the necessity to reveal the information concerning intellectual capital in financial statements.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, трансформація мислення, індустріальна економіка, фізичний капітал, людський капітал, ринкові активи.

Економіка ХХІ ст. характеризується зміною парадигми, яка спрямована на трансформацію мислення, а саме — зростання вартості інтелекту, що дає можливість вирішення багатьох економічних та інших проблем на мікро-, мезо- й макrorівні не за рахунок натуральних ресурсів країни, на основі професійного зростання, майстерності, інформаційних ресурсів та інновацій.

Мобілізація інтелектуальних можливостей людей, заміна механічних технологій електронними, постійне зростання переваги вартості ідей над вартістю матеріальних ресурсів призвели до становлення наприкінці минулого століття й бурхливого розвитку у ХХІ ст. економіки, заснованої на знаннях, або, як її ще називають, інтелектуальної економіки.

Ще за часів індустріальної економіки К.Маркс у своїх економічних рукописах виділяв інтелект (знання) як рушійну силу суспільного прогресу: «По мірі розвитку великої промисловості створення дійсного багатства стає менш залежним від робочого часу і від кількості витраченої праці, ніж від потужності тих агентів, які приводяться у дію протягом робочого часу і які самі в свою чергу (їх потужна ефективність), не знаходяться ні в якій відповідності з безпосереднім робочим часом, що необхідний для їх виробництва, а залежать, скоріше, від загального рівня науки і від прогресу техніки або від використання цієї науки у виробництві» [6, с. 213].

Отже, теорія інтелектуального капіталу виникла внаслідок прагнення до більш повного обліку основних факторів, що беруть участь у виробництві разом із фізичним капіталом. Сучасне значення інтелектуального капіталу, разом з іншими факторами виробництва, спонукає до необхідності його оцінки, обліку й перенесення вартості на собівартість виготовленої продукції.

Метою цієї статті є розкриття основних передумов розвитку, сутності та структури інтелектуального капіталу, а також дослідження принципово нових підходів до порядку інформаційного забезпечення інтелектуального капіталу підприємства. Основними методологічними підходами при вирішенні поставленого завдання були методи досліджень: діалектичний, системний, абстрактно-логічний та ін.

Термін «інтелектуальний капітал» вперше було використано Дж. Гелбрейтом у листі до М. Калецькі у 1969 р., проте значний внесок у розвиток методологічних позицій інтелектуального капіталу як наукової економічної категорії був зроблений у 90-і роки вченими і практиками К. Свейбі, П. Друкером, П. Саліваном, П. Прусаком, Д. тисом, Т. Стюарт, Т. Форт'юном, М. Мелоун, Л. Армстронгом, У. Китом, Н. Ікуджиро, Т. Хіротакі, Т. Сакая, Н. Ольве, Р. Екклзом, Р. Герцем, М. Кіганом, Д. Філліпсом, Д. Капланом та Р. Нортонем.

Виділяти інтелектуальний капітал як ключовий ресурс сучасних фірм і корпорацій почали відносно недавно, після публікації у 1992 р. звітів фірми «Скандія» про фактори, які визначають дійсну вартість компанії. У цьому самому році у журналі «Форчун» вийшла стаття одного з його редакторів Т. Стюарта під назвою «Інтелектуальний капітал – головне багатство вашої компанії», яка відіграла провідну роль у популяризації цього терміну. Вже наприкінці 90-х років почався бурхливий розвиток фірм, що пропонували свої послуги з оцінки і управління інтелектуальним капіталом. Саме вони на даний час є основними розробниками теорії управління інтелектуальними активами. В їх складі можна виділити такі фірми як «ICM Group LLC», «Technology Brother Ltd» [12, с.100].

Незважаючи на значний досвід західних вчених у сфері економічного використання інтелектуального капіталу, постійні зміни умов суспільного виробництва викликають необхідність вдосконалення напрацьованої методологічної бази. Це спонукає до систематизації нагромадженого досвіду з вивчення інтелектуального капіталу.

Досить цікавий підхід до вирішення цієї проблеми пропонує вітчизняний вчений, кандидат економічних наук О.Кендюхов. На його думку, «...можна виділити три підходи до формування визначення інтелектуального капіталу: структурний, функціонально-структурний, термінологічний» [7, с. 29].

Прибічниками першого підходу, на думку О. Кендюхова, є П. Едвінссон і М. Мелоун, які не лише показують неспроможність старих підходів до вартості компанії, а й визначають нові методи соціально-економічного виміру. Інтелектуальний капітал – це корені компанії, приховані умови розвитку, що приховується за видимим фасадом її будівлі й товарного асортименту. В цьому і полягає особливе значення інтелектуального капіталу [7, с. 29]. Л. Едвінссон і М. Мелоун виділяють дві категорії факторів, які становлять інтелектуальний капітал. Перша категорія – це «людський капітал», куди входять сукупність знань, практичних навичок і творчих здібностей працівників, а також моральні цінності компанії, культура праці і загальний підхід до справи. Характерна особливість перерахованих факторів полягає у тому, що їх неможливо ні придбати, ні продати. Вартість цих факторів досить важко відобразити у балансі компанії, особливо, якщо вони створювалися поступово в процесі її діяльності. Людський капітал не може бути власністю компанії. До другої категорії факторів, що іменують «структурним капіталом», Л. Едвінссон і М. Мелоун відносять технічне і програмне забезпечення, організаційну структуру, товарні знаки, патенти, авторські права і все те, що дозволяє працівникам компанії реалізовувати свій потенціал. Більшість таких факторів є відчужуваними від компанії і окремих службовців. Ці фактори можуть бути придбані або, навпаки, продані і враховуються у складі активів підприємства. Х. Пінгл і М. Томсон розвивають позиції Л.Едвінссона, виділяючи в інтелектуальному людський і структурний капітал, які, в свою чергу, поділяються на організаційний та ринковий. Останній іноді називають клієнтським або брендовим капіталом. Під організаційним капіталом розуміють ту частину структурного капіталу, що пов'язана з функціонуванням основного виробництва, у тому числі технології, локальні мережі, програмне забезпечення, що використовуються в межах офісу. До ринкового капіталу відносять все те, що сприяє успішній реалізації вироблених продуктів або послуг, у тому числі засоби індивідуалізації (товарні знаки, найменування), зв'язки з постачальниками, списки клієнтів та ін. [11, с. 68]. Такий поділ інтелектуального капіталу на складові має певний зміст. А саме, якщо втрачений людський капітал, то автоматично втрачає цінність структурний капітал. Якими б успішними розробками не володіла компанія, реалізувати їх буде нікому. Разом з тим, відсутність на підприємстві об'єктів інтелектуальної власності (структурного капіталу) погіршує, а в деяких випадках унеможливорює інтелектуальну працю працівників і службовців.

Інший прибічник структурного підходу Д. Даффі, визначає інтелектуальний капітал як сукупність знань, якими володіє організація в особі своїх співробітників, а також у вигляді методологій, патентів, архітектур і їх взаємозв'язків [9, с. 39]. Досить близько за змістом, але трохи ширше підходить до

розкриття структури інтелектуального капіталу Б.Леонтьєв. Інтелектуальний капітал, на його думку, це «...сукупність наявних у підприємства законних прав на результати його творчої діяльності, його природних і набутих інтелектуальних здібностей і навичок, а також нагромаджені ним бази знань і корисних відносин з іншими суб'єктами» [9, с. 40].

Більш глибоке дослідження структури інтелектуального капіталу, пов'язане з ім'ям Е. Брукінга. Складовими частинами інтелектуального капіталу він вважає такі: ринкові активи, інтелектуальна власність, людські активи, інфраструктурні активи [10, с. 31]. Ринкові активи визначаються дослідником як потенціал, який забезпечується нематеріальними активами, пов'язаними з ринковими операціями (різноманітні марочні найменування товарів, покупці, що надають перевагу цим марочним найменуванням, повторюваність угод, портфель замовлень, канали розподілу, різноманітні контракти, такі як ліцензування, франшиза тощо). Ринкові активи забезпечують компанії конкурентні переваги (наявність марочного найменування припускає надання оригінальних товарів і послуг, уподобання покупців, які надають перевагу нашим товарам й послугам, забезпечують постійний продаж, результатом чого є вигідний портфель замовлень, відпрацьовані канали розподілу гарантують обслуговування всіх потенційних клієнтів і отримання максимального прибутку від продажу товарів і послуг. Вигідні умови контрактів дають можливість користування такими послугами як рекламування або торгове посередництво на вигідних або гарантованих умовах, що дає компанії перевагу над конкурентами, які не мають доступу до подібних привілеїв).

До інтелектуальної власності Е. Брукінг включає ноу-хау, торгові секрети, патенти та різноманітні авторські права, торгові марки товарів і послуг. Інтелектуальна власність, зазначає Е. Брукінг, являє собою узаконений інструмент для захисту різноманітних корпоративних активів. Наприклад, нові рішення, що стосуються виробництва товарів і їх компонентів, можуть бути запатентовані. Захисту підлягають і авторські права, що зазвичай використовують у видавничій справі, створенні музикальних творів і програмного забезпечення. Такий ринковий актив, як оригінальне ім'я, захищається торговою маркою товару або послуги. Торгові секрети захищаються угодами про нерозголошення, тобто зобов'язання посвяченої в таємницю сторони не розкривати цю таємницю нікому, окрім вказаних у договорі суб'єктів.

Під людськими активами дослідник розуміє сукупність колективних знань співробітників підприємства, їх творчих здібностей, лідерських якостей, підприємницьких та управлінських навичок, а також вміння вирішувати проблеми.

Інфраструктурні активи Е. Брукінг визначає як ті технології, методи і процеси, які роблять роботу підприємства взагалі можливою (корпоративна культура, методи оцінки ризику, методи управління персоналом, фінансова структура, бази даних по ринку в цілому і окремих покупцях, комунікаційні системи). За допомогою інфраструктурних активів підприємство має можливість функціонувати більш упорядковано, надійно, справно і якісно.

Окрім структурного, у праці Е. Брукінга також представлений термінологічний підхід до визначення сутності інтелектуального капіталу. Інтелектуальний капітал, зазначає вчений, — це термін для визначення нематеріальних активів, без яких компанія тепер не може існувати [10, с. 30]. Проте поняття інтелектуальний капітал більш ширше та складніше, ніж поняття «нематеріальні» активи. Окрім цього, наголошеність автором на необхідності активів для підприємства як фактора приналежності до інтелектуального капіталу, характеризує такий підхід як досить суперечливий. На основі аналізу публікацій більш точним з точки зору термінологічного підходу є визначення, запропоноване О. Кендюховим [8, с. 35], в якому «...інтелектуальний капітал — це капітал, створений людським і (або) машинним інтелектом та представлений інтелектуальними ресурсами».

Визначення інтелектуального капіталу за функціональною належністю запропоновано Х. Макдональдом: «інтелектуальний капітал — це знання, які є в організації й можуть використовуватися для одержання різних переваг над конкурентами» [7, с. 29]. Однак, досить

складний за своєю структурою інтелектуальний капітал включає, на думку багатьох дослідників, окрім знань, що належать підприємству, і ряд інших об'єктів. Спираючись на функціональний підхід, О.Кендюхов визначає інтелектуальний капітал як здатні створювати нову вартість інтелектуальні ресурси підприємства, представлені людським і машинним інтелектами, а також інтелектуальними продуктами, створеними ним самостійно або залученими зі сторони як засоби створення нової вартості [7, с. 32]. Також вченим виділено й обгрунтовано такі типи інтелектуального капіталу:

- персоніфікований (пов'язані з роботою знання та вміння, творчі здібності, освіта, професійна кваліфікація, лояльність, ціннісні настанови персоналу, психометричні характеристики);
- інфраструктурний (інформаційні технології, бази даних, організаційна структура, філософія управління, корпоративна культура, ділове співробітництво);
- клієнтський (відносини з покупцями, контракти, портфель замовлень, франшизи, ліцензійні угоди);
- марочний (торгові марки, товарні знаки, корпоративна марка (ім'я), марки обслуговування) [7, с. 33].

Запропоноване визначення [7, с. 32] разом з ідеями західних вчених дозволяє дійти висновку, що інтелектуальний капітал – це взаємообумовлена система цінних знань та інформаційно-інтелектуальних потоків, зафіксованих на матеріальних (ідентифікованих) або нематеріальних (неідентифікованих) носіях. Неідентифіковану частину інтелектуального капіталу можна представити у вигляді сукупності індивідуальних інтелектуальних здібностей, професійних знань, досвіду, рівня інноваційної активності, загального рівня культури тощо. Характерна особливість зазначених факторів полягає у тому, що вони не можуть бути власністю компанії, їх неможливо ні купити, ні продати, а, отже, відобразити в балансі підприємства (ідентифікувати).

Як бачимо з викладеного вище, поняття неідентифікованого інтелектуального капіталу тотожне поняттю людського капіталу. Інші фактори інтелектуального капіталу, виражені у вигляді матеріальних носіїв (структурний капітал), характеризуються повною мірою відчужуваністю від їх власників, мають реальну комерційну цінність, що обумовлює необхідність здійснення їх правової охорони. Нарощувані обсяги неідентифікованих нематеріальних активів пояснюють той факт, що ринкова вартість сучасного підприємства може в сотні разів перевищувати вартість її балансових активів. Як зазначають П.Едвінссон і М. Мелоун, «...за останніх 20 років суттєво збільшився розрив між вартістю підприємств, що зафіксована в їх балансових звітах, і оцінкою цієї вартості зі сторони інвесторів. По американські корпорація за період з 1973 до 1993 р. середнє співвідношення між їх бухгалтерською і ринковою вартістю зросло з 0,82 до 1,692. Відповідно, за даними 1992 р., у балансовій звітності середньостатистичної американської компанії не знаходило відображення близько 40% її ринкової вартості» [13, с. 46]. Отже, різниця між ринковою та балансовою вартістю підприємства визначається його інтелектуальним капіталом, а саме – невідчутними неідентифікованими активами. Вартість таких активів оцінити майже неможливо, оскільки вони не є власністю компанії. Така ситуація спричинила проблему об'єктивного відображення інформації про стан підприємства у фінансових звітах, що складаються відповідно до вимог вітчизняних стандартів бухгалтерського обліку.

Провідні західні компанії останнім часом почали практикувати доповнення стандартних фінансових звітів даними, які містять інформацію про розвиток їх інтелектуального капіталу.

Але процес формування та відображення інформації про інтелектуальний капітал підприємства у звітах ускладнюється рядом причин:

- виникають низка ускладнення щодо оцінки знань і досвіду працівників компанії;
- людський капітал у вигляді сукупності ідей, знань та досвіду працівників є досить нестабільним, оскільки його носії у будь-який час можуть просто звільнитися;

- розкриття інформації про інтелектуальний капітал як засіб конкурентної переваги підприємства є досить ризикованим. Підприємства, що виготовляють аналогічну продукцію, можуть швидко перейняти досвід та посилити конкурентну боротьбу на будь-якому сегменті ринку.

З точки зору бухгалтерського обліку, поняття інтелектуального капіталу ототожнюється з поняттям нематеріальних активів. Проте «облікове» розуміння інтелектуального капіталу підприємства вважається досить вузьким. Значна більшість авторів дають більш широке визначення цьому поняттю. Вони стверджують, що саме інтелектуальний капітал є причиною різниці між ринковою й балансовою вартістю активів підприємства. Очевидно, різниця між ринковою й балансовою вартістю активів підприємства дає іншу, не відображену в обліку, частину вартості інтелектуального капіталу підприємства.

Структурний інтелектуальний капітал у вигляді нематеріальних активів має вартісну оцінку, включається до балансу підприємства, тим самим збільшуючи загальну вартість капіталу підприємства (балансову вартість). Тому сучасні фінансові звіти підприємств й організації містять інформацію лише про структурну частину інтелектуального капіталу. Але твердження, що на вартість підприємства впливає лише структурний капітал є помилковим. Це пов'язане насамперед з тим, що участь у виробництві приймає як структурний, так і людський капітал, тому вони мають враховуватися при визначенні вартості підприємства й відобразитись у фінансовій звітності.

Сучасні економічні відносини висувають нові вимоги до інформації, яка відображається у фінансових звітах підприємств. На основі цього можна виділити основні недоліки традиційної звітності, яка ґрунтується лише на основі фінансових показників:

- інформаційна база бухгалтерського обліку нездатна враховувати сучасні вимоги організації бізнесу й стратегії компанії. Облікова інформація відображає лише минулі події виробничо-господарської діяльності підприємств, що не може сприяти прийняттю ефективних стратегічних управлінських рішень, а у стратегічній перспективі значущість інтелектуального капіталу зростає ще більше;
- орієнтація облікової інформації лише на поточну діяльність підприємства призводить до прийняття короткострокових інвестиційних рішень, останнє суперечить стратегічному управлінню, зорієнтованому на довгострокову перспективу. В свою чергу орієнтація лише на короткострокові цілі може підштовхувати до маніпулювання фінансовими показниками виключного для поточного покращення фінансового стану підприємства.

Саме така ситуація спричинила особливий інтерес до розробленої Д.Капланом і Р. Нортонем збалансованої системи показників, що набула широкої популярності. Підприємства переважно орієнтувалися лише на поточні фінансові цілі, які не завжди пов'язувалися з довгостроковими цілями підприємства. Стратегічні карти розробляються на основі системи збалансованих показників, дають повне уявлення про стан компанії, характеризуючи не лише фінансові можливості підприємства, а й його інтелектуальний капітал. Н.Г. Ольве, Ж. Рой, М. Веттер пропонують доповнювати звичайну інформаційну базу бухгалтерського обліку показниками, що характеризують, насамперед функціонування та розвиток інтелектуального капіталу: фінансову діяльність, відносини із споживачами, внутрішні бізнес-процеси, навчання та розвиток, трудові відносини [12, с. 291].

Стратегічні карти забезпечують підприємство розумінням ведення бізнесу в довгостроковій перспективі, що необхідно для формування інтелектуального капіталу та досягнення успіху на ринку. Впровадження в практику стратегічних карт призведе до радикальних змін у структурі звітності підприємства. Удосконалені фінансові звіти зможуть забезпечити інформаційні потреби для подальшого розвитку інтелектуального капіталу підприємства, його впливу на прибутковість, а отже, вартість підприємств. Вони стануть важливою передумовою для прийняття оптимальних управлінських рішень, розробки стратегічного управлінського обліку на підприємстві.

Рівень сучасного розвитку виробничо-господарських відносин вимагає докорінного удосконалення змісту обліку, покликаного відповідати як потребам управління, так і сталого розвитку вітчизняних підприємств. Це зумовлює розробку комплексу не лише фінансових, а й якісних показників, використання яких надасть можливість одержання достовірної та повної інформації з метою аналізу діяльності підприємств, виявлення основних чинників їх стратегічного розвитку.

Запропоновані у статті підходи стосовно економічної сутності, структури та інформаційного забезпечення інтелектуального капіталу враховують особливості постіндустріального періоду. Наступним кроком дослідження інтелектуального капіталу повинно стати дослідження методики оцінки інтелектуального капіталу та розробка пропозицій стосовно відображення інтелектуального капіталу в обліковій системі підприємства.

Література

1. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 272 с.
2. Эклз Р., Герц Р., Киган Э., Филипс Д. Революция в корпоративной отчетности: как разговаривать с рынком капитала на языке стоимости, а не прибыли: Пер. с англ. Н. Барышниковой. – М.: Олимп — Бизнес, 2002. – 400 с.
3. Голов С. 4 элемента вашего бизнеса // Менеджмент и менеджер. – 2004. – №2. – С. 4–8.
4. Управление человеческими ресурсами / Под ред. М. Пула, М. Уорнера. – СПб.: Питер, 2002. – 1200 с.
5. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В.Л.Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – 640 с.
6. Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд. – Т. 46. – Ч. 2. – С. 213–214.
7. Кендюхов О. Гносеология интеллектуального капитала // Экономика Украины. – 2003. — №4. – С. 28–33.
8. Кендюхов О. Суть і зміст організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства // Економіка України. – 2004. – №2. – С.33–41.
9. Леонтьев Б. Новая экономическая парадигма // Журнал для акционеров. – 2000. – № 12. – С. 37–43.
10. Брукинг Е. Интеллектуальный капитал / Пер. с англ.; Под ред. Л.Н. Ковалик. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.
11. Пінгл Х., Томсон М. Энергия торговой марки / Пер. с англ.; Под ред. И.В. Крылова. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.
12. Ольве Н., Рой Ж., Веттер М. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей: Пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2002. – 400 с.
13. Edvinsson L. and Malone M. Intellectual Capital. – New York: Harper Business, 1997. – 225 с.

Затонацька Т.Г.,

*канд. фіз.-мат. наук, доцент кафедри економічної кібернетики економічного факультету
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Мітал О.Г.,

*асистент кафедри зовнішньоекономічної діяльності
Київського економічного інституту менеджменту*

Актуальні проблеми застосування інноваційних підходів підприємствами фармацевтичного ринку України

В статті розглядається проблема застосування інноваційних підходів до розвитку підприємств фармацевтичного ринку України.

The given article deals with the problem of applying some innovative approaches towards the development of pharmaceutical companies in Ukraine.

Ключові слова: ринкові відносини, інноваційні підприємства, фармацевтичний ринок, інноваційні стратегії підприємства, ринкове регулювання.

Інновація – це необхідна складова підприємництва, яка властива ринковій економіці. Розвиток будь-якого підприємства відбувається шляхом освоєння та застосування тих чи інших новинок – інновацій.

Актуальність теми полягає у тому, що всі організації, якщо вони бажають існувати та розвиватися на ринку за сучасних умов, мають використовувати інноваційні підходи у своїй діяльності.

Метою цього дослідження є авторське розкриття поняття інноваційного підходу та дослідження проблеми застосування інноваційних підходів підприємствами фармацевтичного ринку України.

До поставленої мети сформульовані такі завдання:

- розширити поняття інноваційного підходу;
- провести аналіз існуючих напрямів розвитку інноваційних процесів у виробництві;
- проаналізувати сучасний стан фармацевтичного ринку України, враховуючи ризики, що йому притаманні;
- надати пропозиції та рекомендації щодо застосування інноваційних підходів фармацевтичними підприємствами.

Наукова новизна нашої статті – це авторське визначення поняття інноваційного підходу та обґрунтування застосування інноваційних підходів підприємствами фармацевтичного ринку України при наявності ризиків.

У сучасній науковій літературі проблемою інновацій займалися багато провідних вчених: О.В. Василенко, О.В. Волков, М.П. Денисенко, А.І. Сухоруков, Д.М. Черваньов та ін.

У своїх наукових дослідженнях Д.М. Черваньов [1] докладно розглядає напрями розвитку інноваційних процесів у виробництві, дає визначення інноваційних стратегій підприємства як основи розвитку економіки. У своїх працях він зазначає зміни у концепції промислової економіки з традиційних до новаторських підходів, а саме:

- економіку розмірів, спонтанний розвиток економіки заступила економіка вибору, регульований розвиток на основі знання його закономірностей;
- на зміну ринковому регулюванню впливу на технології прийшло наукове прогнозування і непряме державне регулювання розвитку технологій;
- отримав пріоритет технологічний прогрес, примат самостійного розвитку над приматом виробництва;
- традиційне стратегічне джерело – капітал заступили ринкова і технічна інформація, знання, творчість особистості;

- пріоритетний розвиток базових галузей промисловості, що визначають темпи технічного прогресу, подолав концепцію рівномірного технічного розвитку, підтримки галузей, які відстають;
- пошук збільшення ресурсів замінив економію засобів.

Згідно з дослідженням [2] А.І. Сухорукова та О.Д. Данилова, М.М. Недашковського та О.А. Сухорукової визначаються такі типи інноваційної стратегії, які можуть використовувати підприємства, формуючи інноваційний підхід до виробничої діяльності:

- *наступальна стратегія* дає змогу зайняти лідируюче становище на ринку, але вимагає великих витрат на нововведення;
- *оборонна стратегія* допомагає йти впритул за лідером, позичаючи його нововведення із внесенням деяких змін. Ця стратегія потребує менш істотних витрат на наукову роботу;
- *імітаційна стратегія* має за мету слідувати за лідером, повторюючи його досягнення, використовуючи специфічні переваги своєї країни або підприємства (при цьому витрати на нововведення є досить низькими);
- *залежна стратегія* має за мету самозбереження через виконання робіт для підприємств – інноваторів (витрати на нововведення незначні);
- *опортуністична стратегія* має за мету заняття вільних ніш на ринку (тут витрати на нововведення мінімальні);
- *традиційна стратегія* має за мету самозбереження з використанням консервативних технологій (витрати на нововведення мінімальні). В.О. Василенко та В.Г. Шматько [3] додають до цього переліку ще й *авангардну стратегію*, яку найчастіше використовують корпорації, що мають сильні ринкові та технологічні позиції. Вони зазвичай мають дуже гарну репутацію і їм не потрібно витрачати багато зусиль для забезпечення достатнього попиту на пропоновані нові товари чи послуги.

Російськими вченими В.М. Аньшиним та А.А. Дагаєвим [7] визначена типологія стратегії, яка найбільш притаманна фармацевтичній галузі. Вони поділяють стратегії на дві окремі гілки: *стратегії проведення НДДРК та стратегії впровадження та адаптації інновацій*. Цей поділ запропоновано на схемі.



Рис. 1. Класифікація інноваційних стратегій підприємства

Розглянемо зміст кожної стратегії та її втілення на ринку фармацевтичної галузі.

Ліцензійна стратегія. Підприємство засновує свою діяльність у сфері НДДРК на покупці дослідних ліцензій на результати дослідів та розробок контрактних науково-технічних організацій та інших фірм. Купуються незакінчені та закінчені розробки з метою їх подальшої доробки та використання в процесі проведення власних НДДРК. При цьому підприємство отримує власні результати у більш короткий термін та часто з меншими витратами. Ця стратегія нині – лідируюча на світовому фармацевтичному ринку. Цю стратегію використовують провідні компанії світу та в Україні: концерн «Стірол», «Дарниця», Борщагівський фармацевтичний завод.

Стратегія паралельної розробки. Припускає купівлю технологічної ліцензії на готовий продукт або процес з метою його форсованого дослідного засвоєння та проведення з урахуванням засвоєння власних розробок та подальшого виробництва технології вже за результатами власних розробок.

Стратегія дослідного лідерства. Спрямована на досягнення довготермінового знаходження підприємства на передових позиціях у сфері НДДРК в окремих напрямках. *Стратегія випереджаючої наукоємкості.* Підприємство, що використовує цю стратегію, намагається мати наукоємкість продукції вище середнього рівня по галузі. Ця стратегія використовується, коли треба випередити інші підприємства у зниженні цін та витрат. *Стратегія дотримання життєвого циклу.* НДДРК прив'язані до циклів життя продуктів та житих підприємством процесів. Застосування цієї стратегії дозволяє постійно мати запас результатів НДДРК, що при потребі замінять, вибуваючи продукти та процеси.

Розглянемо стратегії впровадження та адаптації інновацій. Цю стратегію можуть використовувати заводи, що мають потужні виробничі й інноваційні потужності, наприклад, Харківський фармацевтичний завод, Лубнифарм.

Стратегія підтримки продуктового ряду. Зміст цієї стратегії полягає у намаганні покращити споживчу характеристику традиційних товарів, що виробляються та не піддаються великому моральному старінню. Цю стратегію використовують заводи, що мають такі препарати як йод, перев'язочні матеріали тощо.

Стратегія ретронововведень застосовується до застарілих, але все ще популярних товарів.

Стратегія збереження технологічних позицій може бути використана тимчасово підприємствами, що відчувають тиск з боку конкурентів та не мають змоги вкласти значні кошти в оновлення виробництва та продукції, але мають значні конкурентні переваги.

Стратегія продуктової та процесної імітації. Підприємство може запозичити технології на стороні. Це стосується як продукції, так і процесів її виробництва. Така стратегія може бути ефективною у разі виходу підприємства у нову для себе сферу бізнесу, чи, якщо підприємство дуже відстає від конкурентів у своєму науково-технічному потенціалі. Але тут існує загроза придбання застарілої технології або продукту.

Стратегія стадійного переборювання має на меті перехід до вищих стадій технологічного розвитку, оминаючи нижчі. Ця стратегія пов'язана з імітаційними стратегіями та стратегією випереджаючої наукоємкості.

Стратегія технологічної пов'язаності: мається на увазі, що підприємство здійснює технологічно пов'язані інновації. Вважається, що підприємство випускає технологічно пов'язану продукцію, якщо на долю технологічно пов'язаних продуктів припадає більш як 70% продукції.

Стратегія технологічного трансферту реалізується головними підприємствами вертикально-інтегрованих структур. Вони передають вже засвоєні технології малим підприємствам, що входять до названої структури. З цією стратегією тісно пов'язана *стратегія вертикального запозичення*, коли малі підприємства, у складі великих вертикально-інтегрованих структур вимушені приймати та запозичати технології у підприємств – лідерів цих структур.

Стратегія наслідування ринку спрямовує підприємство на випуск продукції, що є найбільш рентабельною та користується ринковим попитом на даний момент. Ця стратегія може бути

використана на початкових етапах розвитку фірми, коли ще остаточно не визначені її місія та профіль.

Стратегія радикального випередження висловлює прагнення підприємства вийти першим на ринок з радикально новим продуктом (або виробляти його новим способом). Ця стратегія є дуже дорогою та ризиковою, проте її варто застосовувати фірмам, які мають піонерні розробки з продуктів та процесів.

Стратегія очікування лідера застосовується великими підприємствами – лідерами у періоди виходу на ринок нових продуктів, попит на які ще не встановлено. Першочергово на ринок виходить невелика фірма, а потім у разі вдалого проникнення ініціативу перехоплює підприємство-лідер.

Та сьогодні ще відсутній повний аналіз та визначення інноваційних підходів у підприємстві взагалі та на фармацевтичному ринку зокрема. Інноваційні підходи включені до блоку інноваційних стратегій, тобто вирішують операційні проблеми.

Інноваційні підходи – це унікальні заходи, пов'язані з розподілом ресурсів на шляху інноваційного розвитку системи підприємства, спрямовані на збереження існуючого стану та його безперервного удосконалення. Серед них слід виділити актуальні щодо фармацевтичної галузі:

- забезпечення відповідності структури продукції за стадіями життєвого циклу;
- структури інновацій за стадіями завершення;
- визначення джерел виникнення інновацій (власні розробки або запозичені на стороні);
- забезпечення раціональних пропорцій між інноваціями різних типів;
- передбачення та запобігання загроз функціонального та технологічного заміщення.

Сьогодні у фармацевтичній галузі України набули актуальності такі види стратегій:

- наступальна – це синтез нових хімічних продуктів, фармакологічно активних метаболітів, або їх ізомерів, біотехнологічні та біоінженерні технології;
- імітаційна – створення лікарських форм з покращеними характеристиками, препаратів, у яких закінчився строк патентного захисту;
- залежна – випуск вітчизняними виробниками лікарських засобів провідних компаній світу завдяки купівлі ліцензій. Нині ця стратегія найбільш поширена.

Розглядаючи стан справ на фармацевтичному ринку України за 2004 р., слід відзначити такі тенденції:

- за всіма категоріями «аптечного кошика» у 2004 р. більше половини проданих упаковок становила продукція вітчизняного виробництва;
- цінова структура роздрібного ринку України вказує на те, що основу споживання в Україні становлять препарати, вартість яких не перевищує 4,5 грн. – майже 79% загальної кількості проданих упаковок.

Але стара стратегія українського ринку – гра на пониження, конкуренція суто за рахунок ціни відходить у минуле. Сьогодні споживач шукає не найбільш дешевий, а оптимальний щодо співвідношення ціна – якість – препарат, і ймовірно кількість таких «цивілізованих споживачів» збільшуватиметься досить швидко. Якщо українські виробники належним чином зреагують на зміни у структурі споживання, тоді слід чекати зміни структури продаж вітчизняних лікарських засобів у бік збільшення питомої ваги більш дорогих препаратів з новими характеристиками, що призведе до збільшення середньозваженої вартості однієї упаковки.

Ще одним важливим підсумком 2004 р. є зміна у структурі споживання лікарських засобів залежно від їх фармакотерапевтичних якостей. Порівнюючи з 2003 р., у загальному обсязі аптечних продаж збільшилася питома вага груп АТС – класифікації «Засоби, що впливають на нервову систему» та «Засоби, що впливають на серцево-судинну систему», що теж свідчить про зміни у потребах середньостатистичного споживача лікарських засобів.

Аналізуючи позиції виробників лікарських засобів на ринку України, перше місце у рейтингу за обсягом продаж у грошовому виразі посіла компанія Berlin – Chemie/Menarini group,

друге – Фармацевтична фірма «Дарниця», які протягом 2004 р. змагалися за лідируючу позицію. Третю позицію зайняла Aventis Pharma. Слід зазначити, що між виробниками на ринку України йде достатньо сильна конкурентна боротьба: часто компанії міняються місцями від періоду до періоду, втрачаючи та знов повертаючи свої позиції, і ніхто не поступається своїм сегментом ринку.

Зазначимо головні моменти, що існували на фармринку України протягом вказаного року та інноваційні підходи, які у зв'язку з цим використовували підприємства:

- дані про обсяги аптечних продаж вказують на те, що змінюється не лише цінова, а й фармакотерапевтична структура ринку. Тому підприємства особливу увагу приділяли забезпеченню раціональних пропорцій між інноваціями різних типів;
- споживач змінює свої переваги: цінові характеристики препарату вже не на стільки важливі як протягом останніх кількох років, на перший план виходять показники якості. Тут підприємства мали можливість використовувати опортуністичну стратегію;
- середньозважена вартість лікарських засобів підвищується і це є незворотнім процесом, причому за цих умов програє той, хто підвищуватиме вартість без створення доданої вартості, будь-то удосконалення товарних чи якісних характеристик препарату. Підвищення середньозваженої вартості має відбуватися за рахунок появи на ринку нових або удосконалених продуктів – ліків з більш високою вартістю, а не за рахунок безпосереднього збільшення ціни на вже існуючі препарати. Тому слід було використовувати стратегії підтримки продуктового ряду та пов'язані з цією стратегією інноваційні підходи.

За даними Державного комітету статистики і державної митної служби, вартість реалізованої на фармацевтичному ринку продукції у 2004 р. становила 5523,8 млн. грн., що на 12,3% більше, як у попередньому році. Протягом цього року українськими виробниками було реалізовано продукції на суму 1916,7 млн. грн., експортовано на суму 66,2 млн. доларів США, що на 22,3% більше, як у 2003 р. Імпортовано ж фармацевтичної продукції за 12 місяців 2004 р. на 24,9% більше, як у попередньому – на 745,5 млн. доларів США.

Станом на 1 січня 2005 р. в Україні зареєстровано 9944 лікарських засоби, серед них 33,5% вітчизняних, решта – закордонного виробництва. Протягом 2004 р. в Україні було введено у виробництво 158 нових препаратів. Серед них – 62 генеричних препарати, які вперше виробляються в Україні, решта – такі, які на момент випуску постачалися в Україну закордонними виробниками. При цьому головними інноваційними підходами для українських виробників є ті, що базуються на стратегії дослідного лідерства, тобто розробка нових препаратів спрямована на майбутнє, та стратегії продуктової імітації, цебто випуск вже існуючих, але тих, що втратили патентний захист препаратів за доступною ціною та з покращенням їх фармакологічних якостей.

Детально розглядаючи структуру фармацевтичного ринку, зазначимо головні країни-постачальниці лікарських засобів в Україну станом на лютий 2005 р.

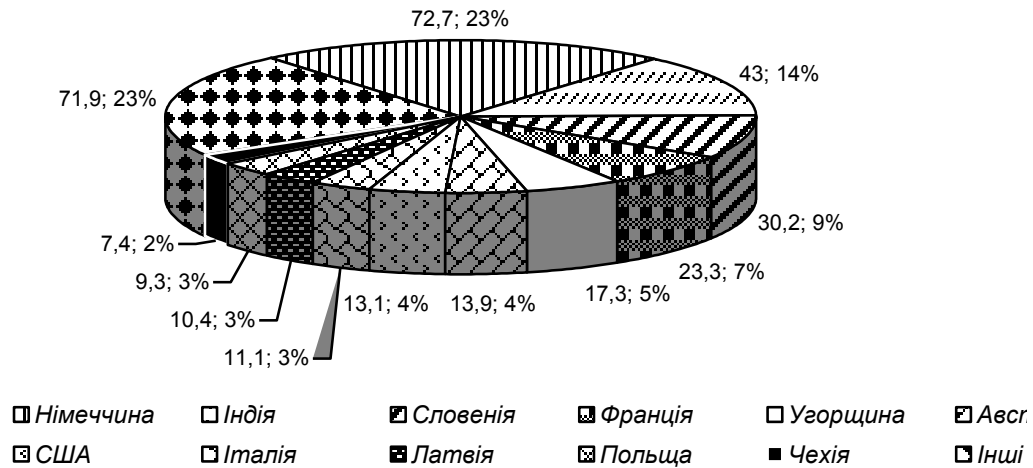


Рис. 2. Географія найбільших країн-постачальниць у загальному обсязі імпорту лікарських засобів у лютому 2005 р.

Аналізуючи тенденції експорту, слід відзначити, що структура закордонних поставок змінилася в бік збільшення частки дорогих лікарських засобів. Однак, тут має вплив і збільшення курсу євро. Має свій вплив і зміна географічної структури імпорту, найбільший приріст обсягів імпорту відмічено із Словенії, США, Латвії, Німеччини. Це вказує на те, що споживач почав приділяти більшу увагу якості препарату та іміджу виробника, який в Україні традиційно співвідноситься з Заходом. Тому вітчизняним виробникам слід розробляти заходи щодо підвищення іміджу підприємства у цілому та досвідного, інноваційного підрозділу зокрема. Для цього необхідно визначити, які саме інноваційні підходи у виробництві допоможуть вирішити це питання.

Щодо обсягів експорту українських ліків, то тут слід зазначити досить великий приріст 34,7% порівняно з минулим роком.

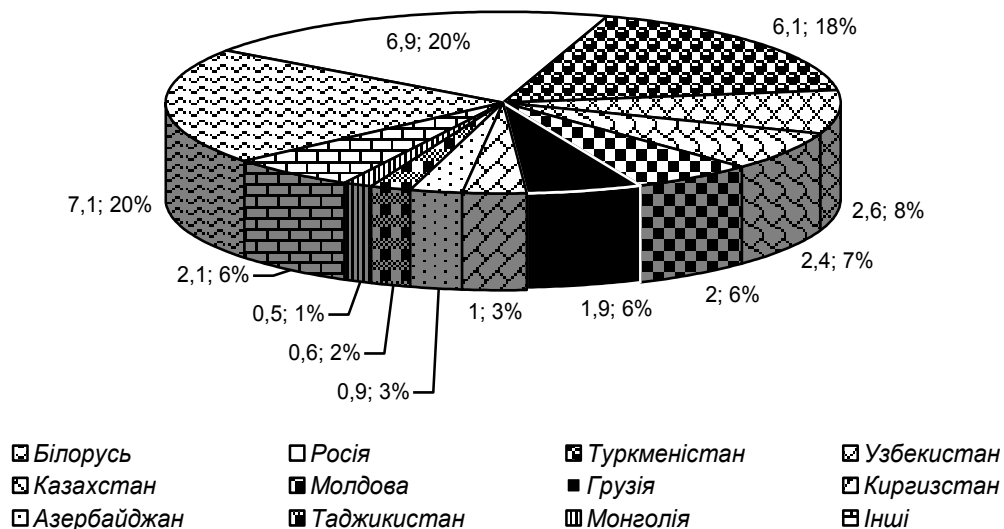


Рис. 3. Географія найбільших країн-споживачів у загальному обсязі експорту лікарських засобів у лютому 2005 р.

Тенденції в експортній політиці теж змінилися в сторону поставок більш високовартісної продукції, як у 2004 р. Також слід відзначити зміни у географічних перевагах: у цьому році вперше Росія, яка була ринком збуту недорогих препаратів, поступила місцем Білорусі. Також значно збільшилися українські поставки до Туркменістану.

Стратегічним напрямом розвитку фармацевтичної галузі є її перехід до роботи за європейськими стандартами, який полягає у впровадженні системи забезпечення якості ліків, гармонізації відповідних нормативно-правових актів із законодавством ЄС.

Це дасть змогу нашим українським виробникам отримати нові ринки збуту та покращити свій інноваційний фонд за рахунок використання ліцензійної та імітаційної стратегії та використати на деяких підприємствах стратегію стадійного переборювання. Шляхи впровадження цих стратегій були визначені у постанові Кабінету Міністрів України №1419 від 28 жовтня 2004 р. «Деякі заходи щодо забезпечення якості лікарських засобів». Урядом встановлено остаточний термін впровадження «Основних належних практик», що є невід'ємними складовими системи забезпечення якості з 1 січня 2009 р. Відповідно до вимог цієї постанови основними завданнями на 2005 р. було визначення правил належних лабораторної та клінічної практик, гармонізованих з відповідними директивами ЄС.

Прийняття в Україні міжнародних і європейських стандартів у сфері лікарських засобів є необхідною умовою для:

- забезпечення якості лікарських засобів в інтересах споживачів;
- створення технічних бар'єрів, що гарантують надходження на національні ринки тільки якісних лікарських засобів;
- подолання технічних бар'єрів у сфері міжнародної торгівлі;
- виходу вітчизняних виробників на світові фармацевтичні ринки й збільшення експортного потенціалу;
- вступу України до СОТ і Європейський союз.

Для досягнення зазначених цілей необхідно дотримуватися правил і методів прийняття міжнародних стандартів (МС) у ролі регіональних, або національних.

Для міжнародної торгівлі і визнання національних стандартів (НС) на міжнародному рівні важливим є ступінь їхньої відповідності міжнародним стандартам. Розрізняють ідентичні (IDT), модифіковані (MOD) і нееквівалентні (NEQ) стандарти.

Таблиця 1

Опис ступенів відповідності стандартів

Ступінь відповідності	Опис
IDT	НС ідентичний МС якщо: <ul style="list-style-type: none"> □ НС ідентичний за технічним змістом, структурою та викладенням (або є ідентичним перекладом); □ НС ідентичний за технічним змістом, але може містити мінімальні редакційні зміни
MOD	НС модифікований відносно МС, якщо: <ul style="list-style-type: none"> □ НС має технічні відхилення, які точно визначені і пояснені; □ НС відтворює структуру МС, але дозволені зміни в структурі, які припустимі за умови, що змінена структура дає можливість порівнювати зміст обох стандартів
NEQ	НС нееквівалентний МС, якщо є зміни у технічному змісті і структурі, будь-які зміни чітко не визначені, відсутня чітка відповідність між національним стандартом і МС

В Україні введені нові національні вимоги щодо стандартів з GMP, розроблені на підставі постанов з GMP ЄС. Таке рішення є своєчасним, оскільки в рамках Міжнародної конференції з гармонізації технічних вимог до реєстрації лікарських препаратів для людини було ухвалено рішення про те, що найбільші у світі ринки ЄС, США та Японії повинні досягти взаємного визнання основних законодавчих положень і процедур, а також вимог належної виробничої практики GMP лікарських засобів. Очевидно, що прийняття національної постанови з належної

виробничої практики, гармонізованої з постановою GMP ЄС, забезпечить її визнання в усьому світі, а дотримання викладених у ній правил дасть можливість виходу на міжнародні ринки. Крім того, постанова з GMP ЄС гармонізована з настановою GMP Системи співробітництва фармацевтичних інспекцій (PIC/S), що дає змогу вступу національної інспекції до PIC/S.

Виходячи з цих умов, кожна компанія, яка бажає працювати та розвиватися на фармацевтичному ринку України, мусить запроваджувати інноваційні підходи до своєї діяльності.

Аналізуючи наведене вище, бачимо, що під впливом держави та конкурентів компанії використовують такі інноваційні підходи:

- укладання угод між інноватором та підприємством на ранніх стадіях розробки продукції. Цей підхід потребує невеликих витрат, але існує досить великий ступінь ризику щодо життєздатності кінцевого продукту;
- укладання угоди між інноватором та підприємством на пізній стадії розробки, перед виходом товару на ринок. Цей підхід потребує значних витрат, оскільки розробник втратив багато коштів на розробку, апробацію, тестування та інше нового препарату. Однак це менш ризиковий варіант;
- виступ фармацевтичного підприємства як консультанта і/або співрозробника разом з продавцем ліцензії. Цей підхід потребує значних витрат на розробку та апробацію продукту та має досить високий ступінь ризику щодо життєздатності кінцевого товару на ринку;
- визначення джерел інновацій. Кожне підприємство має вирішити, що є для нього більш доцільним на даному етапі розвитку: запозичення чужих розробок або створення власного інноваційного підрозділу;
- забезпечення раціональних пропорцій між інноваціями різних типів, щоб створити неперервне оновлення власного асортименту та зайняти лідируюче становище в галузі.

Використання інноваційних підходів тісно пов'язане з ризиком. Тому більшість фармацевтичних підприємств побоюються активно їх використовувати. Розглянемо класифікацію ризиків, побудовану на основі системи ризик – менеджменту GARP та запропонуємо рекомендації щодо втілення інноваційних підходів на підприємствах фармацевтичної галузі. За характером прояву на фармацевтичному ринку, згідно з класифікацією GARP розрізняють: *операційні ризики*, пов'язані з помилками або протиправними діями персоналу компанії, збоями у роботі устаткування. Так, транснаціональна компанія » Shreya'у 1999 р. вирішила відкрити представництво в Україні. Було детально вивчено ринок та відкрито фірму «Шрейя Україна». Але найнятий для роботи персонал не відповідав тим вимогам якості, що були потрібні у роботі, а найнятий регіональний директор виявився людиною безвідповідальною, і всі кошти, які йшли на розвиток представництва та розширення ринку збуту було втрачено, через що у 2001 р. компанія була вимушена припинити своє існування на ринку України.

Особливо слід відзначити *юридичний ризик* як найбільш поширений у фармацевтичній галузі. Цей ризик тісно пов'язаний із законодавством, яке за наших умов постійно змінюється, що призводить до унеможливлення виконання угод. Найновіший закон про розширення препаратів, що відпускаються за рецептом лікаря (набув чинності 14. 10. 2005 р.) викликав бурхливі зміни на фармацевтичному ринку та призвів до падіння обсягів продажу препаратів майже всіх фармацевтичних компаній. Менш поширений техніко-виробничий ризик, тобто ризик виникнення аварій, пожеж, забруднення зовнішнього середовища тощо.

Ринкові ризики пов'язані з нестабільністю економічної кон'юнктури, що є найголовнішою причиною, з огляду на яку потерпають невдачу українські фармацевтичні підприємства. Це ризики фінансових втрат через зміну ціни товару, ризик зниження попиту на продукцію, сезонні коливання попиту та дії конкурентів тощо. Наприклад, препарат «Нью колд» (ліки проти застуди) індійської компанії «Нью лайф» не витримав натиску більш сильних конкурентів і поступово був витіснений з ринку препаратами «Колдрекс» та «Колдфлю».

Стратегічні ризики – це ризики помилково вибраної стратегії розвитку підприємства, окремих його підрозділів, або окремих груп товарів. Цей ризик має також великий ступінь щодо фармацевтичної галузі, де помилка у стратегії та напряму діяльності може призвести до значних фінансових витрат. Київська компанія «Будь здоров» помилково вибрала стратегію моносегментарного розвитку, спрямовану на вузький сегмент виробництва ліків на основі рослинних препаратів і була витіснена з ринку добре відомими виробниками гомеопатичних та аюрведичних засобів.

За ступенем допустимості виділяють:

Припустимий ризик – це ризик рішення, в результаті нездійснення якого підприємству загрожує втрата прибутку; у межах цієї зони підприємницька діяльність зберігає свою економічну доцільність, тобто втрати мають місце, але вони не перевищують розмір очікуваного прибутку. Цей ризик притаманний всім фармацевтичним підприємствам, особливо тих що випускають аналогові продукти, так, як відомо з практики тільки 1 з 10 препаратів доживає року при виході на ринок.

Критичний ризик – це ризик, при якому підприємству загрожує втрата виторгу; інакше кажучи, зона критичного ризику характеризується небезпекою витрат, що свідомо перевищують очікуваний прибуток і у крайньому випадку можуть призвести до втрати засобів, вкладених підприємством у проект. 30 вересня 2004 р. корпорація Merck була вимушена відкласти з продажу препарат Vioxx, що знеболює. Річні продажі препарату сягали 2,5 млрд. доларів за підсумками 2003 р., він продавався майже у 80 країнах та позиціонувався як такий, що не маючий побічних властивостей. Але численні випадки серцевих нападів та інсультів під час вживання препарату переконали лікарів у небезпеці цього препарату.

Катастрофічний ризик – ризик, при якому виникає неплатоспроможність підприємства, втрати можуть досягти величини, рівної майновому стану підприємства. Також до цієї групи відносять ризик, пов'язаний із прямою небезпекою для життя людей або виникненням екологічних катастроф.

За джерелом ризику їх поділяються на:

- *внутрішній ризик* – ризик, пов'язаний з внутрішнім життям фірми;
- *зовнішній ризик* залежить від економічних процесів на ринках, на яких працює компанія, у країні і за кордоном, а також позаекономічних процесів навколо фірми.

Комбінація зовнішнього та внутрішнього ризиків.

Серед *зовнішніх* факторів ризиків для підприємств фармацевтичної індустрії слід розглянути такі:

Політична зміна влади призвела до перегляду сформованих відносин власності у фармацевтичній галузі також. Але це джерело ризику є мінімальним, оскільки влада намагається захищати своїх виробників.

Соціально-економічні фактори мають значно більший вплив на розвиток фармацевтичної галузі у цілому та окремих підприємств зокрема. До цих факторів слід віднести нормативну діяльність влади, зміну та уточнення ставок податків, обмежень щодо доданої вартості та торгових надбавок тощо. Ці рішення призводять до різкої зміни ситуації на ринку та нестабільної ситуації у галузі.

Науково-технічні фактори – вплив міжнародного середовища на конкурентоспроможність українського виробника є реальною загрозою для вітчизняної фармацевтичної галузі. Це майже єдине джерело критичного та подекуди катастрофічного ризику для вітчизняних підприємств.

До *екологічних* факторів можна віднести ризик забруднення навколишнього середовища відходами виробництва та небезпеку щодо використання генетично модифікованих продуктів.

При аналізі *внутрішніх факторів* слід зупинитися на ризиках основної виробничої діяльності (це недостатній рівень технологічної дисципліни, переривання технологічного циклу

підприємства тощо) та допоміжної виробничої діяльності (збої у роботі служб, що забезпечують безперебійне функціонування основного і допоміжного виробництва).

У сфері кадрових проблем можлива поява таких факторів ризику як неправильна оцінка необхідного рівня підготовки та перепідготовки кадрів, що є надзвичайно важливим у фармацевтичній галузі. Також з огляду на недостатню заробітну плату є великим ступінь ризику відтоку професійних кадрів.

У сфері звернення можливими ризиками є порушення підприємствами-суміжниками погоджених графіків постачань сировини, банкрутство підприємств-контрагентів, або ділових партнерів і у результаті зникнення постачальників сировини або споживачів готової продукції, що, на жаль, є дуже частими випадками і стало майже практикою.

З огляду на те, що ризики супроводжують будь-яку діяльність підприємства та не існує рішення, вільного від ризику, підприємствам варто не уникати ризику, а вміти управляти ним. Головною метою управління ризиками на підприємствах повинне стати одержання прибутку при оптимальному, прийнятному для даного підприємства співвідношення витрат і ступеня ризику.

Підсумовуючи викладене вище, зазначимо, що на сучасному етапі розвитку фармацевтичної галузі України склалися потенційні передумови для великого інноваційного (технологічного та продуктового) прориву:

1. Доцільно використовувати диверсифікацію виробництва, спрямовуючи зусилля на використання різних інноваційних винаходів та забезпечувати раціональні пропорції між інноваціями різних типів.
2. Необхідно збалансувати інвестиції у дослідження та розробку лікарських засобів, інвестиції у маркетинг та вибір сфери терапевтичного використання препарату.
3. Також підприємствам потрібно визначитися щодо обсягу виконуваних робіт, для великих корпорацій це можуть бути і дослідна, і виробнича, і маркетингова діяльність та створення нових лікарняних брендів, а більш дрібнішим підприємствам є сенс зосередити свої зусилля лише у сфері дослідів та пошуку нових лікарняних форм, на які потім можливо буде видати ліцензії.
4. Використання інноваційних стратегій та пов'язаних з ними підходів дасть змогу кожному підприємству чітко визначитися, що саме принесе йому найбільший прибуток та покращить імідж.
5. Аналіз ризиків, пов'язаних з інноваційною діяльністю, допоможе мінімізувати втрати та негативні наслідки, вибрати правильний напрям руху підприємства та надасть можливість отримання національних та міжнародних (GMP) сертифікатів.

Література

1. Черваньов Д.М., Нейкова Л.І. «Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України. – К.: Т-во «Знання» КОО, 1999.– С. 112–113.
2. Сухоруков А.І., Данилов О.Д., Недашковський М.М., Сухорукова О.А. Управління інноваціями. – К., 2003. – С. 32.
3. Василенко В.О., Шматько В.Г. Інноваційний менеджмент. – К.: ЦУЛ, 2003. – С. 175.
4. Холоденко М. Фармацевтична галузь – падчерка чи донька? //Еженедельник «Аптека». – 2005. – №5. – С. 84.
5. Ляпунов М.О., Георгієвський В.П., Загорій В.А. GMP та система сертифікації лікарських засобів //Еженедельник «Аптека». – 2005. – №8. – С. 87–88.
6. <http://www.apteka.ua>
7. Инновационный менеджмент /Под ред. В.М. Аньшина, Дагаева А.А. – М.: Изд-во «Дело», 2003. – С. 237–240.

*Іванько А.В.,**здобувач кафедри державного управління
Національного аграрного університету*

Фінансово-економічний стан сільськогосподарських підприємств в Чернігівській області та напрями їх державної підтримки

В статті аналізуються фактори, впливаючі на диференціацію сільськогосподарських підприємств Чернігівської області по фінансово-економічному состоянию, и предложены меры государственной поддержки с учетом данной дифференциации.

The given article deals with some factors enabling to differentiate large farms in Chernihiv region according to their financial and economic state. The author of the article offers some measures of state support based on the mentioned above differentiation.

Ключові слова: регіон, державна підтримка, сільськогосподарське підприємство, фінансово-економічний стан.

Сьогодні досить актуальним є питання, чи є у реформованих сільськогосподарських підприємств потенціал зростання, чи вони виявились фактично неспроможними адаптуватися до нових умов господарювання. Останнім часом у вітчизняній та зарубіжній літературі з'явилися праці, присвячені аналізу економічної ефективності сільськогосподарських підприємств різних типів та організаційно-правових форм. Серед них слід виділити дослідження В.Я. Месель-Веселяка [1], О. Онищенко [2–3], Б. Пасхавера [4], І. Рябчика та В. Галушко [5], О.В. Шкільова [6] та ін.

Проте до останнього часу практично відсутні наукові здобутки, де б на основі виділення якісно різнорідних груп систематично досліджувались фактори та причини диференціації фінансово-економічного стану сільськогосподарських підприємств. Необхідність у проведенні таких досліджень не викликає сумніву у зв'язку з тією обставиною, що значна кількість вітчизняних сільськогосподарських підприємств, у тому числі й Чернігівської області, нині знаходиться у кризовому стані, що зумовлює необхідність вирішення проблеми їх реструктуризації.

Тому доцільно провести дослідження диференціації великих підприємств області за їх фінансово-економічним станом і на цій основі запропонувати заходи державного регулювання, що враховуватимуть цю диференціацію, якщо вона виявиться суттєвою.

Проблема диференціації сільськогосподарських підприємств не є унікальною для України, вона характерна для більшості постсоціалістичних країн і є об'єктом дослідження багатьох науковців [7–11]. Автори по-різному підходять до оцінки фінансово-економічного стану сільськогосподарських підприємств та їх здатності до виживання. При проведенні дослідження економічної ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств Чернігівської області нами було взято за основу методику, запропоновану російськими вченими [11], із певними змінами, що враховують специфіку сільського господарства України та наявність необхідних статистичних даних. В її основі лежить розрахунок коефіцієнтів $K1s$ та $K3s$, що характеризують відповідно здатність підприємства за рахунок виручки від реалізації, за мінусом матеріальних витрат, повністю чи частково покривати свої факторні витрати, тобто витрати на відновлення основних факторів виробництва (землі, праці та основного капіталу). Таким чином, $K1s = (\text{виручка від реалізації} - \text{матеріальні витрати}) / (\text{оплата праці} + \text{відрахування на соціальні заходи} + \text{амортизаційні відрахування} + \text{відсотки за користування кредитами} + \text{оренда землі (земельні паї)} + \text{майнові паї})$.

Коефіцієнт $K1s$ засвідчує, чи вистачає у підприємства коштів, отриманих від реалізації продукції, після розрахунку за матеріальні ресурси, на виплату заробітної плати із соціальними відрахуваннями, амортизацію основних засобів, а також розрахунок за отримані кредити та із

власниками земельних та майнових паїв. Якщо $K1s$ більший чи дорівнює одиниці, то підприємство, як мінімум, спроможне здійснювати просте відтворення. Якщо ж $K1s$ менший одиниці, то підприємство змушене обирати стратегію виживання. Вона може полягати або у скороченні фонду оплати праці (у тому числі за рахунок скорочення чисельності працівників), або ж у відмові від відновлення основних засобів, чи у змішаній стратегії.

Підприємство може виживати певний час, якщо воно спроможне забезпечити із виручки мінімальну оплату праці своїх співробітників, розрахуватися із орендодавцями та мати кошти на відновлення своїх машин і обладнання. Разом з тим підприємство, як правило, не відновлює решту основних засобів (будівлі та споруди, багаторічні насадження), а також змушене відмовитися від користування кредитами. Ця стратегія кількісно характеризується за допомогою коефіцієнта $K3s$:

$K3s = (\text{виручка від реалізації} - \text{матеріальні витрати}) / (\text{мінімальна оплата праці із соціальними відрахуваннями} + \text{амортизаційні відрахування на машини і обладнання} + \text{оренда землі (земельні паї)} + \text{майнові паї})$.

У ролі мінімальної заробітної плати приймалась оплата праці, що дорівнювала 50% середньої по області. Відповідно, витрати на виплату мінімальної заробітної плати для кожного із підприємств розраховувались шляхом множення річного фонду мінімальної зарплати на одного працівника на середньорічну чисельність працівників у підприємстві.

Інтерпретація значення коефіцієнту $K3s$ наступна. Якщо $K3s$ більший або дорівнює одиниці, то підприємство може зберігатися як виробничий колектив і зберегти виробничі потужності. Якщо $K3s$ менший за одиницю, то виручки від реалізації не вистачає навіть на оплату праці і просте відтворення машин і обладнання.

Групи підприємств будувались за наступним алгоритмом. До відповідної групи включались підприємства, у яких:

Група 1: $K1s \geq 1$;

Група 2: $K1s < 1$ і $K3s \geq 1$;

Група 3: $K3s < 1$ і $K3s \geq 0$;

Група 4: $K1s < 0$ і $K3s \geq -0,3$;

Група 5: решта підприємств.

Цей алгоритм пристосований для виявлення якісно різних груп за рівнем фінансово-економічного стану і методах виживання. Зміст такого групування полягає у наступному. До першої групи потрапляють підприємства, у яких після оплати з виручки за матеріальні ресурси залишається досить коштів для покриття 100% факторних витрат. Таким чином, ці підприємства здатні, як мінімум, здійснювати просте відтворення, а більшість з них спроможна і до розширеного відтворення. Попередньо вони названі «відмінні».

До другої групи потрапляють підприємства, у яких після оплати матеріальних ресурсів не вистачає коштів на оплату праці, розрахунки з орендодавцями і кредиторами та амортизаційні відрахування у повному обсязі, проте вони мають досить коштів, щоб здійснювати заміну зношених машин і обладнання та виплачувати заробітну плату не нижче мінімальної. Ця група попередньо названа «благополучною, проте має фінансові проблеми».

До третьої групи віднесено підприємства, у яких $K3s < 1$, проте вклад у покриття факторних витрат, тобто різниця (виручка – матеріальні витрати) невід'ємна. У цих підприємств залишаються певні кошти після оплати матеріальних ресурсів, тому вони попередньо характеризуються як «неблагополучні, проте мають шанси на вихід з кризи».

До четвертої групи потрапляють підприємства, у яких вклад у покриття факторних витрат від'ємний, проте перевищення матеріальних витрат над виручкою відносно невелике (не більше 30%), тобто, скоротивши матеріальні витрати, вони мають шанс перейти до третьої групи. Дана група попередньо названа «підприємства, що виживають».

До п'ятої групи, яка характеризується нами як «підприємства, що розвалюються», потрапляє решта підприємств області.

На основі аналізу результатів групування було визначено основні показники, що характеризують підприємства кожної з груп. Статистичною базою дослідження є дані річної звітності сільськогосподарських підприємств Чернігівської області за 2004 р. Отримані результати наведено у таблиці.

Таблиця

Диференціація фінансово-економічного стану сільськогосподарських підприємств Чернігівської області за результатами 2004 р.

Показник	Група					
	1	2	3	4	5	в середньому
Кількість підприємств у групі	116	62	165	43	68	464
Частка від усіх підприємств, %	25,0	13,4	35,5	9,3	16,8	100
Середня виручка на одне підприємство, тис. грн.	3807,3	1375,1	817,1	717,4	975,7	1656,6
Частка у загальній виручці від реалізації, %	57,5	11,1	17,5	4,0	9,9	100
Прибуток на 1 підприємство, тис. грн.	549,7	93,5	-34,7	-44,6	-166,8	105,4
Рентабельність реалізації, %						
у середньому	15,28	7,10	-6,50	-7,73	-13,86	-0,59
середньозважена для підприємств групи	14,44	6,80	-4,25	-6,22	-17,09	6,36
K1s	2,840	0,611	0,135	-0,094	-0,675	0,781
K3s	4,926	1,677	0,485	-0,175	-1,223	1,411
<i>Показники, що характеризують використання ресурсів</i>						
Кількість працівників на одне підприємство	130	88	87	94	92	100
Частка від усіх працівників, %	32,7	11,9	31,2	8,7	15,5	100
Площа сільськогосподарських угідь на одне підприємство, га	2379	2071	1521	1336	1745	1830
Частка від усіх сільськогосподарських угідь, %	32,5	15,1	29,6	6,8	16,0	100
Середньорічна вартість активів на одне підприємство, тис. грн.	6400	5319	4752	5734	5363	5433
<i>Показники ефективності використання ресурсів</i>						
Виручка від реалізації на одного працівника, тис. грн.						
у середньому	32,59	13,65	8,40	6,66	10,05	15,27
середньозважена для підприємств групи	29,27	15,55	9,36	7,66	10,61	16,65
Виручка від реалізації на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн.						
у середньому	169,09	73,90	48,56	45,76	51,32	82,07
середньозважена для підприємств групи	160,06	66,39	53,72	53,68	55,91	90,55
Виручка на 1 грн. матеріальних витрат, грн.	2,12	1,65	1,23	0,94	0,77	1,41
Витрати (собівартість реалізованої продукції) на 1 грн. виручки від реалізації, грн.	0,94	0,98	1,11	1,16	1,24	1,08
<i>Виробничі витрати</i>						
Середньорічна заробітна плата на одного працівника, грн.						
у середньому	3033	5018	3741	3753	4490	3700
середньозважена для підприємств групи	2089	3710	2369	2134	2268	2400
Орендна плата за землю, грн. на 1 га	62,2	49,9	48,3	44,1	47,3	51,6
Матеріальні витрати на 1 га, тис. грн.	0,878	0,489	0,474	0,555	0,722	0,653
Матеріальні витрати на одного працівника, тис. грн.	16,05	11,67	8,25	7,93	13,7	12,00

Джерело: власні розрахунки на основі річних звітів сільськогосподарських підприємств області.

Результати дослідження вказують на те, що підприємства різних груп суттєво відрізняються між собою. Найбільш благополучними є підприємства першої і частково другої груп. До першої групи віднесено 116 підприємств (25% від чисельності у області), обсяг реалізації яких становить 57,5% обласного обсягу реалізації продукції. При цьому підприємства цієї групи обробляють близько третини сільськогосподарських угідь (32,5%), у них працює 32,7% усіх зайнятих у

великих сільськогосподарських підприємствах. Підприємства цієї групи є рентабельними, рентабельність реалізації становить у середньому 15,3% (середньозважена по групі 14,4%).

Підприємства другої групи (13% усіх сільськогосподарських підприємств області) також є прибутковими (рентабельність реалізації становить приблизно 7%), проте обсяги реалізації і отриманого прибутку в розрахунку на одне підприємство у цій групі суттєво нижчі за попередній.

Третя група є найбільш чисельною. Сюди відноситься 165 підприємств, або 35,5% від усіх сільськогосподарських підприємств області, які виробляють лише 17,5% товарної продукції, хоча їх частка у структурі сільськогосподарських угідь та робочої сили наближена до показників першої групи (29,6% сільськогосподарських угідь та 31,2% працівників). Підприємства цієї групи, визначені нами як неблагополучні, у середньому є збитковими. Проте, на нашу думку, ці підприємства при наданні їм певної підтримки і, можливо, зміна керівництва здатні до виходу з кризового стану.

Нарешті, підприємства четвертої та п'ятої груп, що у сумі становлять більше чверті усіх сільськогосподарських підприємств області, виробляють лише 13,9 % товарної продукції, хоча у них зайнято 24,2 % усіх сільськогосподарських працівників і вони обробляють 22,8 % сільськогосподарських угідь. Ці підприємства є збитковими, рентабельність реалізації у них в середньому становить – 7,7 та – 13,9 % відповідно. Ці підприємства, не спроможні ефективно працювати без повної їх реорганізації.

Проведений аналіз також вказує на відмінність підприємств, що належать до різних груп, за рівнем ефективності використання виробничих ресурсів. Так, у першій групі виручка від реалізації продукції на одного працівника у середньому становить 32,6 тис. грн., а середньозважена по підприємствах групи – 29,3 тис. грн.* Разом з тим у підприємствах другої групи виручка від реалізації на одного працівника майже вдвічі менша, ніж у першій групі, і помітною є тенденція до подальшого її зниження у наступних двох групах. У четвертій групі виручка від реалізації на одного працівника найнижча, у середньому 6,66 тис. грн. (середньозважена по групі – 7,66 тис. грн.), або більше як у 4 рази менша, ніж у першій групі. У підприємствах п'ятої групи виручка від реалізації на одного працівника вища, ніж у попередніх двох групах (близько 10 тис. грн.), проте втричі менша, як у найкращій групі.

Подібна тенденція має місце і щодо ефективності використання сільськогосподарських угідь – виручка від реалізації у першій групі (у середньому 169 тис. грн. на 100 га) у 2,4 рази більша за показник другої групи і приблизно втричі – за відповідне значення у третій та четвертій групах. Як і у попередньому випадку, підприємства п'ятої групи мають дещо кращі показники, ніж попередніх двох (52 тис. грн. на 100 га), хоча й значно поступаються першій та другій групам.

Таким чином, можна стверджувати, що ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств області значною мірою залежить від того, наскільки ефективно вони використовують свої основні виробничі ресурси – землю та працю.

Загальновідомо, що ефективність виробництва значною мірою обумовлена рівнем витрат, тому доцільно також проаналізувати відмінності у виробничих витратах, що існують у різних групах. Детально зупинимось на величині матеріальних витрат, а також витрат на оплату основних факторів виробництва – землі та праці**.

Результати, отримані нами, є дещо несподіваними, особливо щодо оплати праці у підприємствах різних груп. Як бачимо з даних поданої таблиці, підприємства першої групи, що є

* У зв'язку із значною варіацією даного показника по окремих підприємствах середньозважене значення більш точно характеризує групу в цілому, тому ми наводимо обидва показники; подібне зауваження також стосується інших показників, що мають велику варіацію.

** Витрати на використання капітальних активів не розглядаються з двох причин. По-перше, ми вважаємо, що вказана у річних звітах сільськогосподарських підприємств вартість активів часто не відповідає їх реальній вартості, і, по-друге, нарахована сума амортизаційних відрахувань не завжди адекватно відображає необхідні витрати на відновлення основних засобів.

найбільш прибутковими, разом з тим характеризуються найнижчою заробітною платою на одного працівника – у середньому 3033 грн. на рік (середньозважене для підприємств групи – 2089 грн.). Таким чином, можна припустити, що ці підприємства намагаються мінімізувати свої витрати на оплату праці, що дає їм можливість бути рентабельними. Разом з тим таку стратегію не можна вважати доцільною, оскільки низька заробітна плата зменшить мотивацію працівників, а відповідно, і продуктивність їх праці, що потенційно означатиме скорочення виробництва та реалізації продукції, а також і рентабельності. Іншою можливою причиною низької заробітної плати є те, що підприємства даної групи мають надлишкову робочу силу, проте вирішили за краще не звільняти зайвих працівників, а сплачувати їм мінімальну заробітну плату. На жаль, відсутність більш деталізованої інформації щодо рівня оплати праці працівників окремих категорій не дає нам можливості зробити більш точні висновки. Найвища заробітна плата – у підприємствах другої групи (середньозважена по групі – 3710 грн. на рік), крім того, помітною є тенденція до її зменшення у наступних групах, причому заробітна плата у підприємствах третьої–п'ятої груп приблизно однакова.

Орендна плата за землю в цілому є надзвичайно низькою, у середньому по області 51,6 грн. за 1 га. Щодо орендної плати, яку сплачують підприємства різних груп, то найвищий її розмір у першій групі (62,2 грн. на 1 га), а найнижчий – у четвертій (44,1 грн.). Разом з тим різниця в орендній платі за землю у другій–п'ятій групах несуттєва.

Аналіз матеріальних витрат на виробництво продукції у підприємства різних груп (табл.) вказує на те, що існує пряма залежність між рівнем витрат та фінансовим станом підприємства. Так, у першій групі найвищі матеріальні витрати у розрахунку як на 1 га сільськогосподарських угідь, так і на одного працівника. Тобто, можна стверджувати, що ці підприємства використовують більш інтенсивні технології виробництва. Підприємства, що мають гірший фінансове становище, змушені використовувати менше матеріальних ресурсів. Подібна тенденція спостерігається у другій–четвертій групах, особливо щодо витрат на одного працівника. Разом з тим у п'ятій групі матеріальні витрати і на одного працівника, і на 1 га сільськогосподарських угідь суттєво вищі, як у четвертій групі. Це імовірно пов'язане з тим, що підприємства цієї групи, які ми охарактеризували як такі, що розвалюються, меншою мірою орієнтуються на скорочення затрат, надаючи перевагу накопиченню заборгованості. Із викладеного доходимо висновку, що одним із способів виживання неприбуткових підприємств є максимальне скорочення матеріальних витрат на одиницю продукції, на гектар і на одного працівника, тобто перехід до екстенсивних технологій виробництва.

Підсумовуючи викладене вище, можна стверджувати, що сьогодні великі підприємства, на які роблять основну ставку у роботі по відновленню аграрного виробництва, неоднорідні за своєю організаційно-економічною структурою, забезпеченістю матеріально-технічними ресурсами, рівню ефективності діяльності. Близько чверті великих сільськогосподарських підприємств Чернігівської області досить успішно працює за умов ринку, нормально розвивається, збільшуючи обсяги виробництва та підвищуючи його ефективність. Тому можна стверджувати, що великі сільськогосподарські підприємства, що використовують досягнення науково-технічного прогресу, забезпечують мотивацію праці, здатні досягти високих економічних показників і зайняти домінуючу позицію серед інших укладів.

Разом з тим решта господарств або ж має нестійке економічне становище, або ж є хронічно збитковими. У них втрачені керованість і відповідальність за стан справ. Не менше чверті підприємств області є стабільно неефективними, тому необхідними є заходи, що дозволять прискорити їх реструктуризацію. Ці заходи повинні мати еволюційний характер, що сприятиме природній реалізації конкурентних переваг більш ефективних виробників. Насамперед, для цього потрібне удосконалення законодавства, що повинне стимулювати рух ресурсів від менш ефективних власників і користувачів до більш ефективних.

Виробляючи відносно невеликий обсяг продукції (менше чверті у секторі сільськогосподарських підприємств області), збиткові підприємства знижують галузевий рівень

рентабельності у кілька разів. Як зазначає Б. Пасхавер [4, с. 82–83], у радянський період для розв'язання цієї проблеми було запроваджено цільову цінову надбавку для малорентабельних і збиткових господарств, каналом якої наприкінці 1980-х років розподілялося 4 млрд. руб. на рік, що підносило рентабельність тваринництва від нуля до 22%. Тоді така дотація була виправдана дефіцитом продовольства. Сьогодні ж наповнюваність продовольчого ринку можна забезпечити і без продукції збиткових підприємств. Проте у тих групах підприємств Чернігівської області, що знаходяться у кризовому стані, зайнято близько 12 тис. працівників і зосереджено майже 20 тис. га сільськогосподарських угідь. Тому санація цього сегмента аграрної економіки вимагає спеціальних економічних та правових процедур, а головне – соціальну амортизаторів і гарантій. Але, як справедливо стверджує Б. Пасхавер [4], розпочинати відповідний процес необхідно. Доцільною є розробка та прийняття особливих програм реструктуризації, де для кожного слабого підприємства мають бути вироблені свої заходи (або ж визначаються добровільні інвестори, або підприємство входить до складу сильного господарства, чи за згодою з кредиторами вводиться сильний зовнішній менеджер, чи підприємство розділяється на кілька, відповідно до наявного людського і виробничого потенціалу та ін.).

До різних груп підприємств на регіональному рівні повинна здійснюватись диференційована політика. Перші дві групи підприємств («відмінні» та «благополучні») повинні підтримуватись переважно на зворотній основі, тобто за рахунок пільгових кредитів. Якщо ж у бюджеті є кошти на відновлення та покращення технічної оснащеності сільського господарства, то їх доцільно надавати на основі компенсації фіксованої частини витрат усіх підприємств на закупівлю техніки.

Підприємствам третьої групи, які мають шанси на підвищення ефективності виробництва та перехід до рентабельної діяльності, можуть надаватись безкоштовні субсидії із регіонального бюджету. Проте ці субсидії повинні надаватись у рамках регіональних програм реструктуризації, за наявності обґрунтованих бізнес-планів підприємств, досягненні ними певного рівня продуктивності та ін.

Можливо, що деяка частина підприємств четвертої групи («такі, що виживають») могла б суттєво підвищити свою ефективність при зміні керівництва. Регіональні органи управління за наявності кваліфікованих антикризових менеджерів могли б активізувати процедуру банкрутства та запровадження зовнішнього управління з метою оздоровлення тих підприємств четвертої групи, де збереглися працездатні трудові ресурси та основні засоби. Цим підприємствам на певний час також можуть надаватись істотні субсидії для розвитку.

Для підприємств п'ятої групи, а також частини четвертої групи зміни керівника, як правило, буде недостатньо. Тут необхідна глибока реструктуризація, пов'язана з процедурою «керованого банкрутства» у рамках регіональних програм, про які йшлося вище. У фінансуванні цих змін, на нашу думку, основну роль мають відігравати кошти інвесторів. Проте до їх появи доцільно надавати певні субсидії із регіонального бюджету, оскільки вони відіграють роль соціального демпфера.

Таким чином, існує багато моделей реанімування збиткових господарств, головне ж – їх реорганізація. Без створення принципово нової організаційно-економічної структури, нової системи внутрішньо- і міжгосподарських економічних взаємовідносин, адекватної ринковим умовам, без підвищення зацікавленості, відповідальності, посилення особистісного фактора неможливо оздоровити фінансово-економічний стан названих підприємств, підвищити ефективність їх функціонування навіть за умови суттєвих інвестицій.

Зважаючи на суттєві відмінності, що існують між сільськогосподарськими підприємствами області, державна підтримка повинна бути диференційованою і враховувати їх поточний фінансово-економічний стан. Разом з тим на територіях, які з огляду на несприятливі природнокліматичні умови не мають можливостей для розвитку великотоварного конкурентоспроможного сільського господарства, слід підсилити заходи соціальної підтримки населення, розвитку несільськогосподарських видів діяльності, одночасно з підтримкою розвитку і

створення товарних господарств населення. Тут також необхідні значні бюджетні субсидії, проте їх слід надавати не у ролі заходу аграрної політики, спрямованого на регулювання сільськогосподарського виробництва, а як соціальні виплати, і здійснюватись відповідно органами соціального захисту населення.

Література

1. Месель-Веселяк В.Я. Розвиток та ефективність організаційно-правових форм господарювання в сільському господарстві України // Економіка АПК. – 2004. – №11. – С. 18-24.
2. Онищенко О. Сільськогосподарські підприємства після реорганізації: ресурсозабезпеченість, виробничі затрати, продуктивність // Економіка України. – 2004. — №12. – С. 52-63.
3. Онищенко О. Фінансова результативність сільськогосподарських підприємств // Економіка України. – 2005. – № 2. – С. 59-70.
4. Пасхавер Б. Рентабельність агросфери: проблеми стабільності // Економіка України. – 2004. – №2. – С. 73-82.
5. Рябчик І.В., Галушко В.В. Нові підходи до аналізу ефективності сільськогосподарських підприємств // Економіка АПК. – 2004. – №3. – С. 101-108.
6. Шкільов О.В. Організація аграрних агроформувань та ефективність їх діяльності в період економічних реформ // Економіка АПК. – 2004. – №11. – С. 24-30.
7. Тиллак П., Эпштейн Д. Дифференциация финансово-экономического положения хозяйств // Экономика сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности. – 2001. – №5.
8. Узун В.Я. Роль инвестора на новом этапе аграрной реформы // Экономика и право. – 2000. – №6.
9. Узун В.Я., Шагайда Н.И. Задолженность сельскохозяйственных предприятий России. – М.: ВИАПИН, 2000.
10. Эпштейн Д. Классификация сельхозпредприятий в зависимости от их финансового состояния // Вестник РАСХН. – 2001. – №2.
11. Эпштейн Д. Различия в финансово-экономическом состоянии сельхозпредприятий // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2001. – №5. – С. 21-41.

Кудлак В.Я.,

*аспірант кафедри економічної теорії
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

М.Х. Бунге: ідеолог і практик ринкового реформування

В статье исследуются теоретические основы реформаторской программы известного ученого-экономиста XIX в. Н.Х. Бунге. Оценивается возможность применения исторического опыта для решения современных проблем трансформации отечественной экономики.

The present article studies theoretical basis of the reforming programme carried out by M.H. Bunge, a famous scholar of the XIXth century. It also estimates the possibility to use the historical experience while solving current problems of the national transit economy.

Ключові слова: ринкове реформування, редакційні комісії, реформа податкової системи, аграрне питання, фабрично-заводське законодавство.

Процес ринкового реформування в Україні має досить складну історію, сповнену успіхами та невдачами. Проте, проведення ринкових реформ є життєво необхідним для майбутнього нашої країни. З огляду на це постає потреба у підвищенні ефективності процесу реформування, основою для якого стало створення відповідної наукової бази. Вона у поєднанні з практичним досвідом дозволить якісно покращити систему ринкових реформ. Одним з важливих елементів створення такої наукової бази є, на нашу думку, вивчення вітчизняного історико-національного досвіду економічних перетворень. Найбільш знаковим у цьому плані є епоха «великих реформ», що припадає на другу половину XIX ст., яка знаменувала початок запровадження основ ринкової економіки у Російській імперії, до складу якої входила значна частина України. Саме в цей час на найвищих посадах у державі перебував наш співвітчизник Микола Християнович Бунге, видатний вчений-економіст, державний діяч та публіцист, постать якого не знайшла належного осмислення та оцінки у вітчизняній історії. Проте його досвід як ідеолога, теоретика і практика ринкового

реформування в непросту епоху трансформаційних змін та соціальних катаклізмів має неоціненне значення не тільки для економічної історії, а й для практики сьогодення.

Слід зазначити, що така цікава та насичена епоха не могла не привернути уваги економістів-істориків, серед наших сучасників цей період в різних його аспектах досліджували Л.П. Горкіна, С.М. Злупко, П.М. Леоненко, В.М. Фещенко, Л.Я. Корнійчук та ін. Проте, у їх публікаціях особистість М.Х. Бунге розглядається переважно у загальному контексті з іншими відомими вітчизняними вченими і діячами цього періоду, або стосовно певного аспекту його діяльності.

Метою цієї статті насамперед є здійснення комплексного аналізу основних етапів реалізації реформаторських ідей та практичних заходів М.Х. Бунге у період його державної діяльності.

М.Х. Бунге народився 11 листопада 1823 р. у Києві у сім'ї лікаря німецького походження. Саме лютеранське виховання, любов до праці та потяг до знань багато у чому визначили його майбутнє. Свій професійний шлях він розпочинає на зламі 1840–1850-х років як викладач і науковець. У цей час формуються його наукові погляди як вченого і ліберально-демократична громадська позиція. Як зазначає дослідник життєвого шляху М.Х. Бунге російський історик В.Л. Степанов: «З юних років у ньому визрівала глибока неприязнь до деспотизму, всюдозволеності, кріпацтва, корупції, придушення особистої та суспільної ініціативи» [12, с. 122]. У 50-70-х роках XIX ст. він проходить шлях від викладача і професора до ректора Київського університету св. Володимира. На цю посаду М. Бунге вперше призначається у 1859 р., а потім ще двічі обирається ректором у 1871 та 1878 рр., після повернення університетам виборчого права реформою 1863 р. Ми не даремно акцентуємо увагу на цьому періоді, адже саме тоді М. Бунге бере активну участь як публіцист і науковець у громадському обговоренні майбутніх реформ, формується його точка зору як вченого-економіста та майбутнього реформатора, теоретичні засади бачення шляхів розвитку і процвітання держави в майбутньому. Проте, М.Х. Бунге ніколи не обмежувався суто науково-теоретичною діяльністю, з 1854 р. активно співпрацює з членами петербурзького ліберального гуртка Н.А. Мілютіна і К.Д. Кавеліна, де «...розроблялися теоретичні основи і конкретні проекти майбутніх реформ» [12, с. 123].

Завдяки своїй активній та плідній науковій, викладацькій та публіцистичній діяльності М. Бунге отримав значний авторитет у суспільстві як вчений-економіст. З огляду на це він був запрошений до Петербурга для роботи у редакційних комісіях, які займались підготовкою законопроекту про скасування кріпосного права і діяли протягом 1859–1860 рр. Саме з цього моменту Микола Християнович Бунге розпочав свою активну практичну діяльність, пов'язану з процесом реформування в Російській імперії. Як зазначають деякі українські вчені-економісти, зокрема В.М. Фещенко, М. Бунге був «...прихильником ліквідації економічних основ розвитку кріпосництва та підготовки умов для буржуазної еволюції суспільства» [15, с. 81]. У комісії він працював на посаді члена-експерта з розробки викупних операцій — одного з найважливіших аспектів майбутньої реформи. Його заслуги були відмічені державними нагородами: чином статського радника та орденом св. Володимира 3-го ступеня [5, с. 16]. Вклад М. Бунге у селянську реформу високо оцінили сучасники в науковій літературі [7]. Особистим досягненням для М. Х. Бунге, на нашу думку, стало те, що він вперше на практиці, на високому державному рівні зміг посприяти впровадженню тих ліберальних економічних засад і принципів, які підтримував як вчений-теоретик, а саме: свободу економічної діяльності на засадах приватної власності та вільного підприємництва, ринкової конкуренції та домінування законів вільного ринку [2].

Важливим етапом суспільної реформаторської діяльності М.Х. Бунге стала також його участь у грудні 1861 р. у роботі спеціальної комісії Міністерства народної освіти, створеної для розробки нового ліберального Університетського статуту, куди був запрошений за «...організаційний талант, ґрунтовне знання внутрішнього життя вищої школи, конкретні заходи, запропоновані для її подальшого реформування» [5, с. 16], і де приніс чималу користь [12, с. 124].

Участь у реформах 60-х років XIX ст. мала, безумовно, вирішальне значення для формування зрілих науково-економічних поглядів М. Бунге, які пізніше лягли в основу

проведених ним реформ на посту міністра фінансів та голови Комітету міністрів. Період ліберальних суспільно-економічних перетворень справив значний вплив на вченого, який «...назавжди зберіг вірність ідеалам цієї епохи і до кінця своїх днів залишився «шестидесятником» [12, с. 124].

Початком основної і найбільш плідної реформаторської діяльності М.Х. Бунге можна вважати 1881 р., коли він зайняв пост міністра фінансів Російської імперії. До цього він майже рік був товаришем міністра, отже, мав певний досвід у міністерській діяльності, крім того, його знали як визначного науковця-економіста та практика. Він добре зарекомендував себе у ролі досвідченого фінансиста, адже з 1862 до 1866 р. обіймав посаду голови Київської контори Державного банку. За оцінками його сучасників, «...призначення М.Х. Бунге на пост міністра фінансів було сприйнято у суспільстві з великим співчуттям» [10, с. 9].

Перед новопризначеним міністром постали непрості завдання, оскільки ситуація в державі, як політична, так і економічна, виявилася не найкращою. Економіка імперії переживала скрутні часи: «...промислової і аграрної кризи, фінансового розладу і підриву кредитоспроможності Росії на світовому ринку» [12, с. 126], до того ж в уряді посилювалась реакція, що значно ускладнювало проведення ліберальних реформ, прибічником яких був М. Бунге. Проте, незважаючи на перепони, які ставали на його шляху, визначний учений зумів впровадити не мало перетворень, які докорінно змінили тогочасну економіку імперії, її фінансову систему, зробив «у цій сфері велику справу, затьмаривши всіх своїх попередників» [13, с. 147]. На нашу думку, найважливішими напрямками перебудови і змін економічної та фінансової системи Російської імперії, ідеологом та реалізатором яких виступив М. Х. Бунге, були такі:

- реформа податкової системи;
- вирішення аграрних проблем;
- створення фабрично-заводського законодавства. Розглянемо їх детальніше.

Саме *реформи у податковій системі* можна вважати найбільш значними і вагомими у роботі міністра фінансів. На їх важливість може вказувати і той факт, що ця сторона його діяльності, на відміну від інших, добре висвітлена і проаналізована у тогочасній науково-економічній літературі. Зокрема, слід виділити працю П.Л. Кованько «Главнейшие реформы, проведенные Н. Х. Бунге в финансовой системе России» (1901) як найбільш ґрунтовну та докладну.

Основним і найбільш значним кроком у податковому реформуванні, а, можливо, й у всій діяльності М. Бунге, як міністра фінансів, стало скасування подушного податку, що «...знаменувало собою повну відмову від попередньої фінансової системи», оскільки цей вид податку пов'язувався із кріпосним правом, і тому його відміна мала велике принципове значення [13, с. 147]. Це був крок не тільки від феодалізму в бік ринкової економіки, а й у бік загальнолюдських прав і свобод, оскільки цим знищувався принцип, за яким основний податковий тягар лягав на плечі селянства – однієї з найбідніших верств суспільства. Проте, це тимчасово призвело до бюджетного дефіциту, оскільки подушний податок виявився основним видом оподаткування. Для часткової компенсації міністерство запровадило такі заходи:

- збільшені інші види податків, а саме: гербовий збір у 1882р. та державний поземельний податок та податок на нерухому власність у містах у 1883 р.;
- введення нових видів оподаткування: податку із спадщини у 1882 р. і податку на прибуток з грошових капіталів у 1885 р.;
- проведення реформи торгово-промислового оподаткування.

Крім того, за час керівництва міністерством фінансів М.Х. Бунге були здійснені докорінні зміни у самій структурі податкових органів, а саме – реформування місцевої фінансової адміністрації та створення інституту податкових інспекторів, завдяки чому «...уряд отримав у своє розпорядження новий орган для оподаткування населення без архаїчної кругової поруки селянського світу, на якому базувалась фінансова система минулого часу» [13, с. 147].

Вирішення проблем аграрного сектора завжди було одним із найактуальніших питань у внутрішній політиці Російської імперії, оскільки значна частина її економіки зосереджувалася саме в цій сфері народного господарства. Не дивно, що вони на рівні з податковою реформою посідали основне місце в міністерській діяльності М.Х. Бунге. Основною його метою був розвиток приватного землеволодіння [12, с. 127]. Для досягнення цього здійснені кардинальні заходи, серед яких можна виділити такі: зниження викупних платежів для селян; заснування та активна підтримка Селянського поземельного банку (1882 р.), у результаті чого виникають і розвиваються іпотечні відносини як специфічний інститут банківської системи [14, с. 54]. М. Х. Бунге не даремно дбав про створення ефективного власника на землі, адже це було запорукою і фундаментом для процвітання держави. Він розумів, що ніхто, крім селянина, не зможе стати таким власником.

Створення під егідою М.Х. Бунге *фабрично-заводського законодавства* на той час було справжнім проривом у державній соціальній політиці. Цей крок дозволив реально покращити умови праці найманих робітників та захистити їх від свавілля власників підприємств. Ініціатором та прихильником цього законодавчого нововведення був М. Бунге, тим самим створивши надзвичайно важливу галузь соціальної політики, яку не знала попередня Росія [13, с. 147].

Перші акти фабрично-заводського законодавства були запроваджені у 1882, 1885 і 1886 рр., які представлялись собою закони, котрими регулювались умови праці дітей, підлітків та жінок, визначали прядок найму та звільнення робітників, накладання штрафів та видачі заробітної плати. Крім того, була створена фабрична інспекція для контролю за дотриманням та виконанням цих законів, що дозволило реально втілити їх у життя.

Як бачимо, на посаді міністра фінансів Бунге зміг розпочати масштабні реформаторські зрушення, що сколихнули економіку Російської імперії до самих основ. Це стало логічним продовженням великих ліберальних реформ 60-х років XIX ст., а головне, знаменувало початок радикального руху до ринкового типу господарювання. Крім цих важливих змін, М. Бунге зробив ще кілька значних кроків, перебуваючи на посаді міністра. Сюди можна віднести питання про залізничні тарифи та підготовку грошової реформи.

Проведення реформ для майбутнього блага потребувало жертв сьогодення. Такими стали дефіцити бюджету, які були постійним явищем при міністрі М.Х. Бунге. Однак він свідомо йшов на такий крок, чудово розуміючи, який шквал критики впаде на нього. Це вкотре доводить нам високий професіоналізм, надзвичайний патріотизм та безкорисливість цієї людини. Як зазначив сучасник В.Т. Бунге Студейкін, більш відомий під псевдонімом «старий професор»: «Не кожен міністр відважиться принести в жертву сьогодення для досягнення великих результатів, славу яких припишуть собі інші» [10, с. 25]. Саме бюджетні дефіцити лягли в основу жорсткої критики політики М.Х. Бунге, хоча це був лише привід для консервативно налаштованої частини «верхівки» суспільства, яка в цей час становила впливову реакційну більшість. В основі спротиву лежали ліберально-ринкові реформи, які проводив міністр. Особливо у цьому плані «відзначився» впливовий редактор «Московських відомостей» М.Н. Катков, який, в основному, і посприяв відставці М. Бунге, яка відбулася наприкінці 1886 р. [1].

І все-таки, незважаючи на певні локальні невдачі, як міністр реформатор він посів достойне місце у вітчизняній історії серед найвидатніших діячів свого часу. Йдеться насамперед про масштабні перетворення у сфері економіки. Його заслуги у цій галузі були високо оцінені прогресивними сучасниками. Зокрема роботу М.Х. Бунге на посаді міністра схвально висвітлювали у своїх працях П.Л. Кованько, В.Т. Студейкін, М.І. Туган-Барановський, К.А. Скальковський та ін. [6; 9; 10; 13].

Після відставки М. Х. Бунге не зійшов з політичної сцени завдяки покровительству імператора Олександра III. У січні 1887 р. його призначають на найвищу державну посаду голови Комітету міністрів. Традиційно ця посада вважалася досить почесною, але не мала такого впливу як міністерська, голова Комітету міністрів не мав постійних доповідей у імператора і права

законодавчої ініціативи. На неї призначались «патріархи» вищої бюрократії, котрі пережили пік своєї кар'єри [11, с. 244]. Проте така енергійна людина як М. Бунге не могла задовольнитися статусом «почесного» і тихо спочивати на «лаврах». Він доклав багато зусиль до того, щоб максимально використати цю посаду та вплив для реалізації своїх ідей. До порад досвідченого практика і вченого-економіста прислухалися інші члени уряду. Крім того, йому доводилось захищати вже здійснені реформи від реакційно налаштованого чиновництва. Зокрема можна відзначити його боротьбу проти курсу Міністерства внутрішніх справ на штучну консервацію общини [11, с. 247]. Заслуговує на увагу також внесок М. Бунге у переселенську справу та сприяння народній просвіті. У цілому його роботу на посаді голови Комітету міністрів його сучасники охарактеризували так: «Переставши з 1887 р. грати активну роль в державному управлінні, він небагато з того часу міг зробити, але порівняно багато міг попередити, стримати, зм'якшити, і цьому покликанню він був вірний до кінця свого життя» [3, с. 375].

Однак, на нашу думку, М.Х. Бунге через несприятливі умови політичної реакції та засилля в уряді політиків-консерваторів, що представляли могутню профеодалну імперську еліту, вдалося реалізувати лише незначну частину своїх ідей щодо ліберального, соціально-ринкового реформування Російської імперії. Комплексна програма майбутніх перетворень у всіх аспектах життя суспільства була викладена М. Бунге у його своєрідному політичному заповіті, відомого під назвою «Загробні нотатки» [8]. Його бачення комплексності процесу реформування дуже співзвучне із сучасними ідеями з цього питання, а саме: стратегія реформування має носити системний, комплексний характер, тобто, поряд з економічними змінами, повинна враховувати соціальні, політичні, правові та інші перетворення [4, с. 29]. На жаль, час для реалізації цієї програми наступниками М.Х. Бунге був упущений, що не дозволило запобігти багатьох соціальних та економічних катаклізмів початку ХХ ст.

Сучасне осмислення реформаторського потенціалу ідей та діяльності М.Х. Бунге не тільки суттєво збагатить наукове розуміння очоленої ним першої хвилі ринкової трансформації, а й матиме вагоме значення для творчо-критичного визначення змісту та шляхів реалізації сучасних системних суспільних перетворень. Дозволить використати історичний досвід для запобігання повторенню помилок минулого.

Література

1. Ананич Б. В. и др. И. А. Вишнеградский С. Ю. Витте – Корреспонденты «Московских ведомостей» //Проблемы общественной мысли и экономическая политика России XIX–XX веков. Сб. ст.– Л., 1972. — С. 12-34.
2. Бунге Н. Х. Основания политической экономии. – Киев, 1870. – 136 с.
3. Вестник Европы. – 1896. – № 1.
4. Гайдай Т. В. Інституційний аспект ринкового реформування перехідних економік //Історія народного господарства та економічної думки України. — 2003.- № 35–36. –С. 28–37.
5. Калінцева О. Ю. Життя і діяльність Миколи Християновича Бунге в Україні. — К., 1998.- 36 с.
6. Кованько П. Л. Главнейшие реформы проведенные Н. Х. Бунге в финансовой системе России.- Киев, 1901.
7. Кованько П. Л. Реформа 19 февраля 1861 года ее последствия с финансовой точки зрения.- Киев, 1914. – 62 с.
8. Бунге Н.Х. Загробные заметки //Публикация В.Л. Степанова //Река времен. – 1995. — Кн. 1.- С. 198–254.
9. Скальковский К. А. Наши государственные и общественные деятели.- СПб., 1890.
10. Старый профессор. Замечательная эпоха в истории русских финансов.- СПб., 1895.- 106 с.
11. Степанов В. Л. Н. Х. Бунге: судьба реформатора. – М., 1998. – 398 с.
12. Степанов В. Л. Николай Христианович Бунге //История СССР.- 1991. – № 1.- С. 120–133.
13. Туган-Барановский М. И. Витте и Бунге как министры финансов //Северные записки. – 1915. – № 3. – С. 146–153.
14. Фещенко В. М. Дослідження проблем становлення та розвитку ринкового господарства в працях економістів України другої половини XIX — початку ХХ ст. — К., 2003. – 186 с.
15. Фещенко В. М. Питання селянської реформи 1861 р. та ринкової перебудови економіки у працях українських вчених другої половини XIX ст. //Історія народного господарства та економічної думки України. — 2003. – № 35–36. – С. 75–85.

Литовченко А.В.,

*аспірантка кафедри державного управління
Національного аграрного університету*

Фактори впливу на тенденції споживання рибної продукції у світі та в Україні

В статті розглядається важлива роль рибної продукції як складової продовольственої безпеки країни. Визначені основні фактори, що впливають на тенденції споживання рибної продукції в світі та в Україні. Проаналізовані тенденції споживання, виробництва, експорту та імпорту рибної продукції.

The author of the given article defines a significant role of fish industry products for a food security of a state. She also considers some key factors influencing the consumption of the mentioned above products in both the world and Ukraine, as well as analyses some tendencies in consumption, production, export and import of fish industry products.

Ключові слова: споживання, споживчий баланс, попит, пропозиція, виробництво, рибна продукція, імпорт, продовольча безпека.

Рибне господарство відіграє значну роль у забезпеченні продовольчої безпеки держави. На національному рівні за умов зростаючої глобалізації економіки та міжнародного поділу праці у виробництві продовольча безпека досить часто залежить від вже традиційної культури харчування в країні, національних звичаїв та інших факторів. Продовольча безпека країни повинна пов'язуватись із загальним економічним потенціалом держави та подальшими перспективами його розвитку, що передбачає відповідне здійснення державних заходів регулювання та контролю (тарифна політика, субсидіювання, захист національного товаровиробника, лобіювання економічних інтересів на міжнародному рівні). Питанням продовольчої безпеки країни займаються такі відомі українські вчені як В.В. Юрчишин, С.М. Кваша, О.В. Шубравська, В.І. Власов, П.А. Лайко, досить глибоко вивчають особливості споживання рибної продукції у цьому контексті Ю.А. Бобілов, І.О. Соловійов, Ю.А. Сергєєва.

Пропозиція рибної продукції на глобальному ринку забезпечується за рахунок трьох основних ресурсів. Видобуток у світовому океані, відомий як рибальство, що нараховує 72% від загального видобутку рибної продукції, внутрішнє рибальство (озера та річки) в обсягах 6%. Інші 22% – аквакультура (рибництво), вирощуванням якої займаються як у внутрішніх водоймах, так і у спеціальних спорудженнях, збудованих вздовж морського узбережжя. Здійснення рибальства – це висококонцентрований вид діяльності. Близько 80% загального видобутку рибної продукції відбувається у 20 країнах, серед яких беззаперечним лідером є Китай.

За даними ППродовольчої і сільськогосподарської організації ООН (ФАО) сьогодні світове виробництво спроможне забезпечити населення продукцією рибальства та рибництва в розмірі 16 кг живої ваги продукції на душу населення в рік. Кількість населення продовжує зростати значно швидшими темпами ніж пропозиція рибної продукції на ринку, як наслідок споживання продукції на душу населення зменшилось з 14,6 кг у 1987 р. до 13,2 кг у 1992 р. і відтоді залишається практично незмінним.

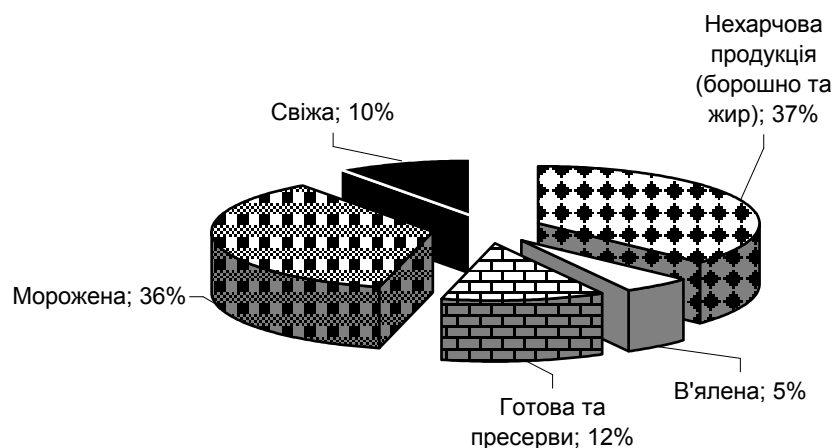
Рибною продукцією у середньому можна забезпечити 20 млрд. населення 20% протеїнів тваринного походження. Частка рибного протеїну в загальному світовому споживанні протеїнів тваринного походження зростає з 14,9% у 1992 р. та досягнула найбільшого рівня у 1996 р. і практично не змінювалась до 2001 р. У 2002 р. приблизно 67% (100,7 млн.т) від світового виробництва рибної продукції було використано для харчових цілей, близько 24% для нехарчових цілей, насамперед для виробництва рибного борошна та жиру.

Таблиця 1

Світове виробництво та споживання рибної продукції
(млн. т) [2, с. 4]

	1998 р.	1999 р.	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.
Виробництво рибної продукції:	118,2	127,2	131,0	130,7	133,0	132,2
продукція рибальства	87,7	93,8	95,5	92,9	93,2	90,3
продукція рибництва	30,6	33,4	35,5	37,8	39,8	41,9
Харчове споживання	93,6	95,4	96,8	99,5	100,7	103,0
Нехарчове споживання	24,6	31,8	34,2	31,1	32,2	29,2
Населення (млрд.)	5,9	6,0	6,1	6,1	6,2	6,3
Споживання рибної продукції на душу населення (кг)	15,8	15,9	15,9	16,2	16,2	16,3

Сьогодні переробка рибної продукції, на відміну від багатьох інших видів харчування, не суттєво підвищує вартість кінцевого продукту. Серед найбільш розповсюджених форм експорту рибної продукції на світовому ринку є наступні. У живій та охолодженій формі частка риби, продаж якої здійснюється на ринку, постійно збільшується, і за період з 1992 до 2002 р. зросла з 9 до 10 %. Обсяги рибної продукції, яка піддавалась переробці, залишаються відносно сталими та становлять: морожена – 35 %, готова продукція та пресерви – 12 %, в'ялена продукція – 5 % [2, с. 51].



Діаграма 1. Світовий експорт рибної продукції за основними товарними групами [2, с. 51]

Споживання рибної продукції відрізняється за континентальними, регіональними та національними ознаками. Так, частка продажу в'яленої риби значно вища в Африці та Азії порівняно з іншими континентами. В Європі та Північній Америці більш як 2/3 від загального споживання рибної продукції становить морожена та консервована. В Африці та Азії частка на рибному ринку живої чи свіжої риби є найбільш високою. Продаж свіжої риби кінцевим споживачам та до ресторанів надзвичайно високий у Північно-Східній Азії та на Далекому Сході.

Середнє споживання риби, ракоподібних та молюск на душу населення в світі у 2002 р. порівняно з 1992 р. зросло на 21% до 16,2 кг продукції. Це зростання в основному пояснюється значним підвищенням обсягів виробництва продукції у Китаї, частка якої на рибному світовому ринку за цей період зросла з 16 до 33 %. Виключивши Китай при здійсненні аналізу споживання рибної продукції, середні показники залишаються практично незмінним і становитимуть 13,2 кг, практично як на рівні 1992 р. Досягнувши найбільшого рівня споживання 14,6 кг у 1987 р., світове споживання продукції значно скорочувалось у період з кінця 80-х – початку 90-х років у розрахунку на одну особу та відтоді стабілізувалось. Тенденція щодо скорочення, насамперед, пояснюється зростанням загальної кількості населення планети [2, с.38].

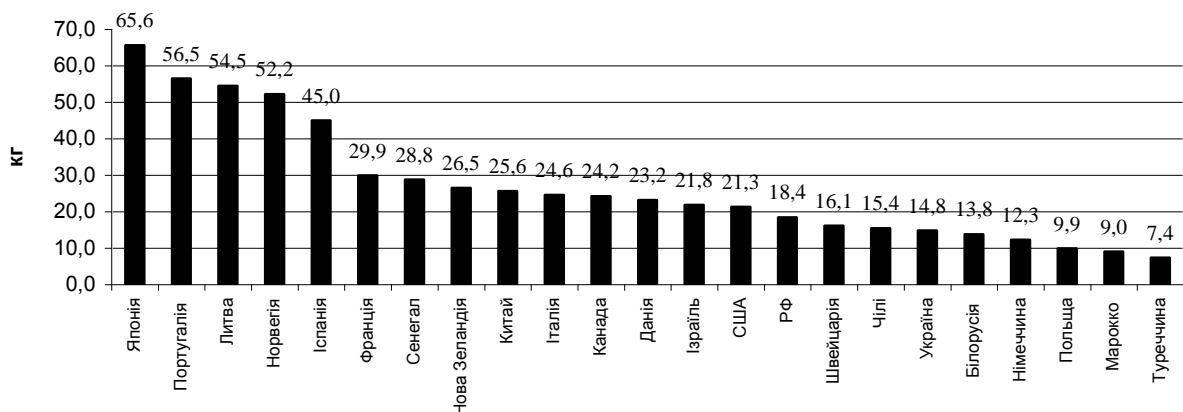
Рибні продукти являють собою доступний ресурс поживних мікроелементів, мінералів, жирних незамінних кислот та протеїнів у раціоні багатьох країн. Риба забезпечує 180 ккал на день, однак на достатньо високому рівні – лише у кількох країнах, де спостерігається дефіцит альтернативної продукції, багатой на протеїни, а також де досить високий попит на рибну продукцію, що пов'язане з географічним розташуванням (наприклад, Ісландія, Японія та деякі острови). Як правило, у більшості країн риба забезпечує 20–30 ккал на день. Рибний протеїн надзвичайно необхідний компонент у раціоні густо населених країн, де загальний рівень протеїнів може бути меншим. Наприклад, риба сприяє у забезпеченні чи підвищенні 50% загальних обсягів протеїнів у деяких острівних країнах, що розвиваються. В цілому цей вид продукції забезпечує більш як 2,6 млрд. людей щонайменше 20 % їхнього середнього споживання тваринних протеїнів.

В індустріальних країнах відбулося зростання споживання з 24 млн. т у 1992 р. у до 26 млн.т у 2001 р. Із середньорічним зростанням споживання на душу населення з 28 до 28,6 кг. Одночасно частка тваринного протеїну, що забезпечувався за споживання рибної продукції, поступово скоротилось з 8 до 7,7 %, за рахунок зростання частки споживання інших продуктів, багатих на протеїни (%) [1, с. 23].

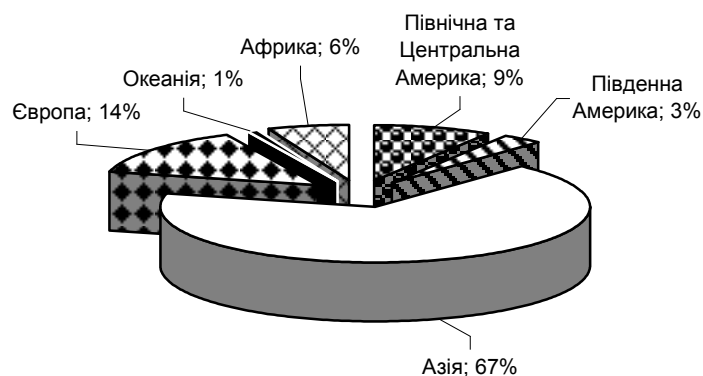
Роль риби у харчуванні також має свої регіональні особливості (Діаграма 2). Так, з 100 млн. т доступної рибної продукції у 2001 р. лише 6,3 млн. було спожито в Африці (7,8 кг на душу населення), 2/3 було спожито в Азії (14,1 кг на душу населення). Споживання в розрахунку на душу населення в Океанії становило 23 кг, у Північній Америці – 21,6 кг, в Європі – 21,8 кг, у Центральній Америці та Карибах – 9,3 та Південній Америці – 8,7 кг [2, с. 39].

Споживання рибної продукції відбувається нерівномірно у всьому світі, що є картиною розбіжностей між різними країнами, з ранжуванням споживання з менш як 1 кг до 100 кг на душу населення (Діаграма 3). Географічні відмінності також впливають на обсяги – завжди споживання в прибережних країнах вище, як у тих, що більш віддалені.

Раціон споживання характеризується комплексом кількох таких взаємопов'язаних факторів як доступ до ресурсу, ціни, традиції та смакові уподобання, а також демографічна ситуація та віковий склад. За останніх кілька років, споживання риби та рибних продуктів знаходиться під значним впливом розвитку системи транспортування, маркетингу, наукових досліджень та технологій, які впливають на покращення ефективності, зниження вартості, розширення вибору, безпечність та покращення продукції. Це має різне відображення та наслідки у регіонах. Так, у загальному виросли обсяги на ринку свіжої продукції та такої, що вже готова для кінцевого споживання чи готування. Відмінності у споживанні насамперед відповідають потребам ринку.



Діаграма 2. Споживання риби та морепродуктів на душу населення в деяких країнах світу, кг [1, с. 54]



Діаграма 3. Споживання рибної продукції по континентах

За часів Радянського Союзу споживання рибної продукції на душу населення в Україні становило 18 кг на рік, сьогодні цей показник є дещо більшим за 12 кг. Відповідно до міжнародних медичних норм рекомендована величина споживання цього виду продукції має бути близькою до 20 кг, тому слід зауважити, що рівень споживання населенням України рибної продукції не лише відстає від показників розвинутих країн, а й від рівня рекомендованих норм. Взагалі помітно, що цей вид продукції хоча й не є основним продуктом у споживчому кошику власне українців, однак посідає вагоме місце в його формуванні. Серед причин дещо низького рівня споживання рибної продукції зазначають зниження купівельної спроможності населення, скорочення обсягів власного виробництва продукції, у тому числі постачання до України риби та морепродуктів, виловлених українськими підприємствами у водах Світового океану. Проте останнім часом показники середньорічного споживання рибної продукції на душу населення набули позитивної тенденції, що стало результатом як збільшення обсягів імпортованих постачань, так і покращення купівельної спроможності населення, що зазвичай є визначальним фактором. На збільшення обсягів споживання впливає і той факт, що ціни на м'ясну продукцію зростають значно швидшими темпами, аніж на рибну. Останні дослідження споживання рибних продуктів дають підстави дійти висновку про подальше зростання ринку та його привабливість.

Споживання рибної продукції в Україні досить суттєво відрізняється по регіонах, на що передусім впливають такі фактори як кількість міського населення та наявність у регіоні підприємств рибної галузі (табл. 2).

Таблиця 2

**Споживання риби та рибних продуктів
(на одну особу за рік, кг) [4, с.259]**

Регіон	Рік						
	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2003/ 1990, %
Україна	17,5	3,6	8,4	11	11,9	12	68,6
Автономна Республіка Крим	26,1	4,1	10,8	13,9	13,2	13,2	50,6
Області							
Вінницька	17,7	3,1	7,7	10,9	11,9	11,9	67,2
Волинська	14,3	2,8	5,2	7,5	7,8	8,7	60,8
Дніпропетровська	17,2	3,6	8,9	12,7	13,9	13,9	80,8
Донецька	17,4	4	10,4	14,3	14,7	15,1	86,8
Житомирська	19,8	3,2	8,6	11,2	12,4	13,2	66,7
Закарпатська	7,5	2,1	5	5,5	5,5	6,7	89,3
Запорізька	19,9	3,2	9,3	10,5	12,5	12,5	62,8
Івано-Франківська	10,8	2,2	5,1	5,2	6,3	7,3	67,6
Київська	20,4	4,2	10,8	13,8	14,0	15,0	73,5
Кіровоградська	16	3,5	7,3	9,5	11,1	10,5	65,6

Луганська	15,6	3,6	7,6	10,1	10,5	10,5	67,3
Львівська	12,5	2,9	6,0	7,4	9,0	9,0	72,0
Миколаївська	18,1	3,6	8,4	10,9	13,3	14,8	81,8
Одеська	21,1	5,2	11,2	15,3	17,6	16,0	75,8
Полтавська	17,9	4,1	8	9,8	11,7	12,4	69,3
Рівненська	16	3,3	7,5	10	10,9	8,7	54,4
Сумська	19,5	3,2	6	7,9	8,8	8,8	45,1
Тернопільська	12,2	2,8	5,5	6,8	7,7	9,0	73,8
Харківська	17,6	3,6	7,6	10	11,2	10,5	59,7
Херсонська	20	4,1	9,2	10,3	12,2	11,4	57,0
Хмельницька	15,9	4	5,9	8,2	8,1	8,9	56,0
Черкаська	19,6	4,8	9,5	12,9	13,7	12,9	65,8
Чернівецька	9,4	2,9	6,6	8,9	8,7	9,7	103,2
Чернігівська	18	3,5	7,6	9,3	10,2	10,2	56,7

На столі українця рибна продукція більшою мірою є традиційною, ніж основною продовольчою групою. Сьогодні, незважаючи на скорочення споживання обсягів продукції, рибна залишається важливим джерелом необхідних населенню тваринних білків та жирів, а також незамінних для людського організму мінеральних компонентів і багатьох видів вітамінів.

Забезпечення населення рибо- та морепродуктами на внутрішньому ринку здійснюється за рахунок власного виробництва та здійсненням їх імпорту. У тому, що стосується першого, то виробництво продукції українськими рибалками протягом останнього часу скоротилось, однак на ринку присутні товари, вироблені з риби та морепродуктів, видобутих як у водах, що знаходяться під юрисдикцією України, так і виловленої у Світовому океані. Продукція місцевого видобутку досить відома серед населення, проте не є достатньо конкурентною через не досить високі природні характеристики, які значною мірою впливають на кінцеву якість продукції, що піддається технологічному процесу переробки. Забезпечення основних обсягів споживання населення рибною продукцією відбувається головним чином за рахунок зростання обсягів імпорту.

У тому, що стосується структури споживання, то серед найпопулярніших видів продукції на українському ринку залишаються пелагічна риба: оселедець, скумбрія, мойва та сардини, які становлять у загальній структурі ринку близько 80% обсягів продажу. На продукцію столових сортів припадає близько 15% та близько 5% на делікатесні види продукції.

Взагалі тенденції на українському ринку в цьому сегменті постійно змінюються. Споживачі продовжують обирати вже знайомі та традиційні з часів Радянського Союзу види, однак все більше покупців звертають увагу на нові сорти, більш дорогі рибні продукти. Зростає частка дорогої та делікатесної продукції в обсягах продажу.

Аналізуючи викладене вище, доходимо висновку, що основними факторами впливу як на світовому, так і на українському ринку, що формують кінцеві показники споживання, як природно історичні фактори, обсяги виробництва, цінові характеристики, демографічна ситуація, наявність підприємств галузі у регіоні, традиційність, географічне розташування, доступ до ресурсу, смакові уподобання (рис.1). Тобто, на харчування населення впливають природно-історичні фактори, однак визначальними все ж таки залишаються соціально-економічні умови.



Рис. 1. Фактори впливу на споживання рибо- та морепродуктів

Враховуючи зростаючий світовий попит на рибну продукцію всередині країни, слід здійснити заходи щодо підвищення продовольчої безпеки держави шляхом розвитку та стимулювання власного рибного господарства, що передбачено Концепцією розвитку рибного господарства України, а також вдосконаленням умов доступу до ринку без запровадження штучних бар'єрів як технічного характеру, так і створенням ефективної системи економічних заходів та здійсненням раціональної фіскальної політики адекватної потребам ринку.

Література

1. Fish and fishery products. World apparent consumption statistics based on food balance sheets. (1961-2001), by G.Laurenti (comp.). FAO Fisheries Circular No.821 Revision 7. Rome. – P. 427.
2. The State of world fisheries and aquaculture 2004. Food and agriculture organization of the United Nations. – Rome 2004. – P. 155.
3. Соловійов І.О., Сергеева І.А., Денежкіна Є.С. Ринок риби: вивчення проблематики споживання населенням продовольчих товарів //Маркетинг в Україні. – 2005. – № 2. – С. 8–14.
4. Статистичний щорічник «Сільське господарство України» за 2003 рік /Державний комітет статистики України /Під заг. керів. Ю.М. Остапчука. – К., 2004. – С. 259.

*Максута О.А.,
аспірантка кафедри маркетингу АПСВ ФПУ*

Вдосконалення визначення ліквідності підприємств

В статье предлагается усовершенствование методика расчета показателей платёжеспособности, учитывающая ликвидность каждого вида активов. Рассчитаны коэффициенты ликвидности по традиционной и предложенной методикам для конкретного угледобывающего предприятия.

Having analysed the traditional methods of calculating solvency factors, the author of the article offers the improved ones which take into account the liquidity of asserts of any kind. Applying some traditional as well as the offered methods, she also calculates solvency factors for a certain coal mining enterprise.

Ключові слова: активи, аналіз, баланс, банкрутство, зобов'язання, коефіцієнти ліквідності, ліквідність, підприємство, платоспроможність, фінансовий стан.

За ринкових умов господарювання можливості нормального функціонування і розвитку підприємства в основному визначаються його фінансовим станом. У зв'язку з цим оцінці фінансового стану підприємства та його аналізу приділяється велика увага як у науковій літературі, так і у практичній діяльності. Цьому питанню присвячені наукові дослідження Н.М. Давиденко, С.Б. Довбні, В.В. Ковальова, О.В. Кондратьєва, М.П. Любушина, Л.Н. Павлової, В.Й. Плиса, А.М. Поддєрьогіна, А.С. Сайфуліна, Н.В. Тарасенко, О.О. Терещенко, А.Д. Шеремета, Р. Холта, Хорна Дж. Ван та ін. Проте існуючі методики фінансового аналізу не завжди дають достатню характеристику підприємств і потребують вдосконалення.

Аналіз фінансового стану являє собою процедуру оцінки фінансової стійкості підприємства та основних економічних результатів його діяльності на основі бухгалтерської і фінансової звітності, а також оперативних даних. Він є складним і відповідальним процесом, оскільки від повноти виконаної аналітичної роботи, об'єктивності висновків залежить правильність та повнота розробки фінансової стратегії підприємства, якість та ефективність управлінських рішень. Метою фінансового аналізу є пошук резервів і розробка заходів щодо підвищення платоспроможності, фінансової стійкості та рентабельності діяльності підприємства на основі кількісної оцінки фінансових й економічних показників та виявлення факторів, що їх обумовлюють [4].

Важливим напрямом аналізу є оцінка платоспроможності підприємства, яка дозволяє з'ясувати узагальнюючий фінансовий стан підприємства і об'єктивно відображає його фінансову стійкість. Аналіз платоспроможності здійснюється шляхом співставлення різних видів активів підприємства з його поточними зобов'язаннями. Традиційно активи підприємства поділяють

залежно від ступеня ліквідності, тобто швидкості їх перетворення на грошові кошти, на такі групи [2]:

- найбільш ліквідні – грошові кошти підприємства і короткострокові вкладення (цінні папери);
- які швидко реалізуються – дебіторська заборгованість та векселі одержані;
- що повільно реалізуються – запаси товарно-матеріальних цінностей;
- що важко реалізуються – основні засоби, нематеріальні активи та незавершені капітальні вкладення.

Зобов'язання (пасиви) підприємства поділяють на групи за строками їх оплати:

- термінові зобов'язання – кредиторська заборгованість;
- короткострокові пасиви – короткострокові кредити банків і позичкові кошти;
- довго- і середньострокові пасиви – довгострокові кредити банків і позичкові кошти, розрахунки за майно та реструктуризовані борги;
- постійні пасиви – статутний, резервний та інші фонди.

У загальному вигляді активи та пасиви підприємства можуть бути представлені наступним чином (рис. 1)*:

<p>ПОТОЧНІ АКТИВИ грошові кошти та цінні папери, дебіторська заборгованість та векселі до отримання, сировина та матеріали, незавершене виробництво, готова продукція, товари, інші активи</p>	<p>ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ кредиторська заборгованість за товари та послуги, боргові зобов'язання, поточні виплати по довгострокових зобов'язаннях, отримані аванси, розрахунки з бюджетом та позабюджетними платежами, інші поточні зобов'язання</p> <p>ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ довгострокові позики та зобов'язання, розрахунки з різними дебіторами та кредиторами</p>
<p>СТАЛІ АКТИВИ основні засоби, обладнання, капітальні вкладення, малоцінні швидкозношувані предмети, нематеріальні активи, довгострокові фінансові вкладення</p>	<p>ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ статутний капітал, цільове фінансування та надходження, резервний та інші фонди, нерозподілений прибуток та збитки</p>

* Групування активів та пасивів зроблено за даними книги [2].

Рис. 1. Класифікація активів та пасивів підприємства

Для оцінки платоспроможності підприємства використовують відповідні коефіцієнти, які характеризують вищевказані категорії.

Більшість науковців виокремлюють такі коефіцієнти ліквідності: загальної ліквідності (коефіцієнт покриття), проміжної ліквідності та абсолютної ліквідності. Традиційна методика їх розрахунку наведена у табл. 1 [3].

Таблиця 1

*Способи розрахунку коефіцієнтів платоспроможності підприємства**

№ з/п	Показник	Формула розрахунку	Спосіб розрахунку по балансу	Нормативне значення	Економічна інтерпретація
1.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	(грошові кошти + короткострокові фінансові вкладення) / поточні зобов'язання	(сума рядків 220+230+240 Активу) / сума по 4 розділу Пасиву	0,2 — 0,35	Показує, яка частина поточної заборгованості може бути погашена за необхідністю негайно
2.	Коефіцієнт	(грошові кошти +	(сума рядків	0,7 — 0,8,	Показує, яку частину

	проміжної ліквідності	короткострокові фінансові вкладення + дебіторська заборгованість у широкому сенсі) /поточні зобов'язання	220+230+240+150+160+170+180+190+200+210+250 Активу) /сума по 4 розділу Пасиву	світова практика – 1	короткострокової заборгованості підприємство може погасити за рахунок грошових коштів, короткострокових фінансових вкладень та дебіторської заборгованості
3.	Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	поточні активи / поточні зобов'язання	(сума 2 і 3 розділів Активу) / сума по 4 розділу Пасиву	1,5 — 2,0	Показує, скільки грошових одиниць обігових коштів припадає на кожну одиницю короткострокових зобов'язань

* Розрахунки таблиці зроблені автором.

Разом з тим, використання коефіцієнтів ліквідності у практичній діяльності не завжди забезпечує одержання об'єктивної оцінки платоспроможності з огляду на те, що реальна ринкова вартість більшості видів активів значно нижче за балансову. Таке положення характерне для багатьох промислових підприємств. Зокрема, у теорії економічного аналізу і практиці аналітичної діяльності дебіторську заборгованість звичайно відносять до швидколіквідних активів, хоча насправді у багатьох випадках вона такою не є. Про це свідчать великі розміри і висока частка цієї статті у балансах підприємств. Так, доля дебіторської заборгованості у структурі оборотних коштів підприємств України становила у 2000 р. – 65,5%, 2001 р. – 68, 5%, 2002 р. – 69,5%, 2003 р. – 67,8% [1, 8]. Ще більш очевидною є розбіжність між балансовою і ліквідною вартістю необоротних активів.

Такі особливості фінансового стану українських підприємств зумовлюють необхідність застосування специфічних оцінок їх фінансової стійкості та платоспроможності. Більш об'єктивну оцінку вартості майна підприємства і його платоспроможності, на нашу думку, забезпечує оцінка рівня ліквідності по кожному виду його активів. Розраховані з цією метою коефіцієнти ліквідності активів, представлені десятковим дробом, відображають відповідну частку реальної вартості, за якою цей вид активу може бути реалізований [5]. При цьому ліквідна вартість активу визначається шляхом множення його балансової вартості на коефіцієнт ліквідності:

$$A'_i = A_i \times \alpha_i. \quad (1)$$

Іноді коефіцієнти ліквідності можуть перевищувати одиницю. Така ситуація може мати місце стосовно нематеріальних активів та довгострокових фінансових інвестицій.

З урахуванням рівня ліквідності активів вартість майна підприємства визначатиметься за формулою:

$$C = \sum_{i=1}^n \alpha_i \times A_i, \quad (2)$$

де C – вартість майна підприємства з урахуванням ліквідності активів;

α_i – коефіцієнт ліквідності i -го активу;

A_i — балансова вартість i -го активу.

Аналогічним чином буде коригуватися і чисельник формули визначення коефіцієнтів ліквідності (табл.2).

Таблиця 2

Формули розрахунку показників платоспроможності підприємства з урахуванням коефіцієнтів ліквідності по кожному виду активів*

№ з/п	Показник	Формула розрахунку	Умовні позначення
1.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності (КАЛ)	$КАЛ = \left(\sum_{i=1}^n \alpha_i \times БА_i \right) / ПЗ$	α_i – коефіцієнт ліквідності і-го виду оборотних активів; БА _i – і-й вид швидко-ліквідних оборотних активів (грошові кошти, коротко-строкові фінансові внески); ПЗ – поточні зобов'язання
2.	Коефіцієнт проміжної ліквідності (КПЛ)	$КПЛ = \left(\sum_{i=1}^n \alpha_i \times БА_i \right) / ПЗ$	α_i – коефіцієнт ліквідності і-го виду оборотних активів; БА _i – і-й вид швидко-ліквідних оборотних активів (грошові кошти, коротко-строкові фінансові внески, дебіторська заборгованість); ПЗ – поточні зобов'язання
3.	Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття) (КП)	$КП = \left(\sum_{i=1}^n \alpha_i \times ОА_i \right) / ПЗ$	α_i – коефіцієнт ліквідності і-го виду оборотних активів; ОА _i – і-й вид оборотних активів; ПЗ – поточні зобов'язання

* Розрахунки таблиці зроблені автором.

Найбільш адекватно і достовірно коефіцієнти ліквідності активів можуть встановлюватися для конкретного підприємства його фахівцями з урахуванням фактичного наповнення кожної статті активу балансу. Коефіцієнт ліквідності окремого виду активу, відображеного в балансі підприємства, визначатиметься як середньозважена величина з урахуванням частки окремих елементів.

Допустимою є розробка нормативних коефіцієнтів ліквідності активів для однотипних підприємств, хоча для всіх промислових підприємств використання єдиних, уніфікованих коефіцієнтів є недоцільним через значні їх відмінності.

На основі узагальнення думок експертів розроблені значення нормативних коефіцієнтів ліквідності для підприємств гірничо-металургійного комплексу (табл.3). У експертному опитуванні брали участь спеціалісти фінансових і економічних служб підприємств галузі, співробітники комерційних банків, які спеціалізуються на роботі з металургійними та вугільними підприємствами, вчені економічного факультету Національної металургійної академії України [5].

Таблиця 3

Нормативні коефіцієнти ліквідності активів гірничо-металургійних підприємств

Актив	Коефіцієнт ліквідності
1. Необоротні активи	
Нематеріальні активи (залишкова вартість)	0,3
Незавершене будівництво	0,3
Основні засоби (залишкова вартість)	0,4
Довгострокові фінансові інвестиції	0,5
Довгострокова дебіторська заборгованість	0,4
Відстрочені податкові активи	0,2
Інші необоротні активи	0,3
2. Оборотні активи	
Запаси:	
виробничі запаси	0,6
незавершене виробництво	0,55
готова продукція	0,7

Товари	0,7
Векселі одержані	0,7
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги (чиста реалізаційна вартість)	0,8
Дебіторська заборгованість за розрахунками: з бюджетом	0,6
за виданими авансами	0,7
з нарахованих доходів	0,7
із внутрішніх розрахунків	0,8
Інша поточна дебіторська заборгованість	0,6
Поточні фінансові інвестиції	0,8
Грошові кошти та їх еквіваленти:	
у національній валюті	1,0
в іноземній валюті	1,0
інші оборотні активи	0,6
3. Витрати майбутніх періодів	0,5

Переваги запропонованої методики продемонстровано за допомогою результатів аналізу вартості майна і платоспроможності з урахуванням і без урахування ліквідності активів на прикладі вуглевидобувного підприємства – відкритого акціонерного товариства (ВАТ) «Павлоградвугілля» за 2000–2003 рр. (табл. 4,5).

Таблиця 4

Показники вартості майна ВАТ «Павлоградвугілля» у 2000–2003 рр.

Показник	Рік			
	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.
Вартість майна по балансу, тис. грн.	3332060	2862397	3009085	4593142
Вартість майна з урахуванням ліквідності активів, тис. грн.	1536483,8	1265862,9	1387434,3	2142634
Співвідношення ліквідної та балансової вартості активів	0,46	0,44	0,46	0,47

Дані таблиці вказують на те, що балансова вартість майна ВАТ «Павлоградвугілля» більш як на 50 % перевищує ліквідну вартість. Намітилася позитивна тенденція збільшення вартості майна з урахуванням ліквідності (з 2001 р. до 2003 р. вона зросла на 3 відсоткових пункти), однак поки вона не істотна.

Таблиця 5

Показники платоспроможності ВАТ «Павлоградвугілля» у 2000–2003 рр.*

Показник	Рік							
	2000 р.		2001 р.		2002 р.		2003 р.	
	традиційна інтерпретація	з урахуванням ліквідності активів	традиційна інтерпретація	з урахуванням ліквідності активів	традиційна інтерпретація	з урахуванням ліквідності активів	традиційна інтерпретація	з урахуванням ліквідності активів
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,0012	0,0012	0,0006	0,0006	0,002	0,002	0,012	0,012
Коефіцієнт проміжної ліквідності	0,80	0,53	0,59	0,44	0,56	0,43	0,47	0,37
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	0,92	0,60	0,77	0,54	0,69	0,52	0,59	0,44

* Розрахунок здійснено за даними фінансової звітності ВАТ «Павлоградвугілля»

Платоспроможність підприємства у цілому можна охарактеризувати як низьку. Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності протягом розглянутого періоду знаходилося набагато нижче за нормативні межі. Це свідчить про незадовільні платіжні можливості підприємства. У динаміці значення коефіцієнта абсолютної ліквідності трохи поліпшується, але не суттєво – з 0,06% у 2001 р. до

1,2 % у 2003 р. Іншими словами, у ВАТ «Павлоградвугілля» спостерігається гостра нестача грошових коштів і повна відсутність поточних фінансових інвестицій.

Трохи краще справи з проміжною ліквідністю. Впродовж практично всього періоду його значення знаходилося нижче припустимого рівня, однак у 2000 р. він досягнув нормативного значення, тобто підприємство могло на 80% погасити свої короткострокові зобов'язання за умови своєчасних розрахунків з дебіторами. Однак, у наступних роках значення коефіцієнту зменшувалося: з 59% – у 2001 р. до 47% – у 2003 р.

Нормативним значенням коефіцієнту покриття для ВАТ «Павлоградвугілля» як і для підприємств вугільної промисловості є одиниця. Його значення впродовж розглянутого часу знаходилося нижче за критичний. Крім того, існує негативна тенденція зниження цього коефіцієнта кожного наступного року. Так, якщо у 2000р. він становив 0,92, то у 2003 р. – вже 0,59, а це означає, що навіть при реалізації своїх запасів товарно-матеріальних цінностей підприємство буде не в змозі погасити свої поточні зобов'язання.

Порівняння традиційної інтерпретації значень показників платоспроможності з розрахованими з урахуванням ліквідності активів вказує на те, що насправді рівень платоспроможності ВАТ «Павлоградвугілля» є ще нижчим. При цьому великі відмінності у значеннях коефіцієнта покриття, що пов'язано з його визначенням через менш ліквідні активи. Так, коефіцієнт покриття, розрахований за традиційною методикою у середньому майже на 35–25% перевищує аналогічний показник, що враховує ліквідність активів. Тобто, рівень платоспроможності, котрий характеризується цим коефіцієнтом, завищений у 2000р. – на 35%, а у 2003 р. – на 25,4%. За коефіцієнтом проміжної ліквідності таке перевищення становить у середньому близько 23%.

Однакові значення коефіцієнта абсолютної ліквідності ВАТ «Павлоградвугілля», отримані при розрахунку по обох методиках, обумовлені відсутністю у підприємства поточних фінансових інвестицій, а грошові кошти в обох випадках мають однакову, найвищу ліквідність.

Підсумовуючи викладене, доходимо висновку, що забезпечення і підтримання платоспроможності підприємств за умов конкурентного ринку набуває винятково важливого значення. Тому застосування поелементного визначення коефіцієнтів ліквідності дає можливість більш реально оцінити фінансовий стан підприємства, тоді як узагальнюючі показники можуть давати «заспокійливу» картину. Використання такого підходу буде особливо доцільним при проведенні внутрішнього аналізу, оскільки він виключає можливість необ'єктивної оцінки рівня ліквідності активів, яка замість підвищення точності може призвести до перекручування результатів.

Література

1. Державний комітет статистики України. Стат. щоріч. України за 2002 р. – К.: Консультант, 2003 – 474 с.
2. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб. пособ. для вузов /Под ред. проф. Н.П. Любушина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 471 с.
3. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства – Львів: ЛБІНБУ, 2000. – 485 с.
4. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 176 с.
5. Довбня С.Б. Методика анализа финансово-экономического состояния металлургических предприятий //Металлургическая и горнорудная промышленность. – 2001. — № 6. – С. 102–106.
6. Кондратьев О.В. Оцінка фінансової стійкості підприємства та її показники //Фінанси України. – 1996. — № 11. – С. 44 — 52.
7. Федоренко В.Г., Малов В.С., Уткін О.Ф. Економічно-ефективна реструктуризація підприємств //Наукові праці МАУП /Редкол: М.Ф.Головатий та ін. – К.: МАУП, 2001. – С. 16–20.
8. www.ukrstat.gov.ua

*Мартинова В.О.,**доцент кафедри економіки підприємства АПСВ ФПУ**Проблеми інноваційної діяльності підприємств України*

В статті освещена необхідність формування в Україні інноваційної системи нового типу, досліджено стан інноваційної діяльності на підприємствах країни. Розглянуті проблеми фінансування наукових досліджень і розробок, їх впровадження в виробництво.

The given article proves the necessity to form the innovative system of a new type in Ukraine. There have also been analysed innovative activities within national enterprises, as well as studied problems of financing scientific researches and their further applying in production process.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, інвестиції, техніка, технологія, конкурентоспроможність, конкуренція, підприємство, економіка, промисловість, наукові дослідження, науково-дослідна робота, фінансування, інвестори.

На сучасному етапі розвитку економіки країни активізація науково-інноваційної діяльності підприємств є одним з визначальних факторів прискорення економічного зростання, структурної перебудови, створення продукції, яка позитивно відрізняється своєю якістю, конкурентоспроможністю та зручністю для споживача. Проте, в Україні під час ринкової трансформації суспільної системи спостерігається падіння впровадження інновацій, що обумовлює низький рівень технічного та організаційного рівня виробництва, випуск неконкурентоспроможної продукції, створення бар'єру між вимогами ринку та виробничими можливостями підприємств.

Тому питання інноваційної діяльності підприємств, зацікавленості підприємств в оновленні продукції за умов ринкового конкурентного середовища, проблеми, з якими стикаються підприємства під час розробки та впровадження у виробництво нових виробів, є надзвичайно актуальним. Питання та проблеми інноваційної діяльності підприємств проаналізовані у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних фахівців. Відомі зарубіжні вчені Ф. Котлер, М. Портер, А.А. Томпсон, І. Ансофф виділяли інноваційні процеси, технологічні зміни, впровадження нових продуктів як один з вирішальних факторів перемоги фірм у конкурентній боротьбі. Дослідники В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань [6] стверджують, що якість наукових досліджень, можливість інновацій у виробничому процесі, можливість розробки нових товарів, ступінь оволодіння існуючими технологіями є одним з ключових факторів, які підприємство має забезпечити задля своєї конкурентоспроможності та досягнення фінансових успіхів. В.Г. Васильков [1] визначає велике значення комплексної підготовки виробництва, яка включає процеси створення та освоєння виробництвом нової продукції. Л. Федулова, М. Пашута [9] розкривають проблеми переходу України до інноваційної моделі розвитку. Проблема науково-інвестиційного забезпечення економічного розвитку України займаються також Б. Данилишин, В. Чижев [2]. Всі фахівці з цього питання вказують на велике значення та необхідність впровадження інноваційних процесів на підприємствах.

Метою нашої статті є дослідження проблем інноваційної діяльності підприємств України. Для її досягнення були визначені такі завдання:

1. Визначення місця інноваційних процесів за сучасних умов діяльності підприємств.
2. Аналіз стану впровадження нових технологічних процесів та техніки, наукових досліджень на підприємствах України, їх забезпеченість науково-дослідними кадрами.
3. Дослідження питань фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств.

Відомо, що джерелом існування, розвитку, підвищення життєвого рівня людини є виробнича діяльність, оскільки вона спрямована на задоволення потреб. Виробництво є важливим компонентом функціонування будь-якої держави. Сучасні підходи до ринкового господарювання ставлять перед виробництвом конкретні цілі: випускати певні види продукції або надавати послуги за номенклатурою, кількістю, якістю та ціною, що відповідають існуючому попиту чи

прогнозу щодо нього. Тому завданнями виробництва є: систематичне підвищення його техніко-організаційного рівня, гнучкості реагування на зміни попиту, мобільності проектування та освоєння нової продукції (послуг); підтримання оптимальності функціонування з найменшими витратами; забезпечення раціональної організації праці персоналу, спрямованої на точне і своєчасне виготовлення продукції належної якості та конкурентоспроможності. На сучасному етапі реформування економіки особливо актуальною є проблема надання гнучкості та мобільності виробничим підприємствам, проведення широкомасштабних заходів реструктуризації промислового виробництва. Це потребує розроблення і впровадження нових підходів, способів та методів організації виробництва, які б узгоджувались із змінами, що виникають навколо та всередині підприємства.

Для досягнення головної мети і прибутковості своєї діяльності підприємство повинне забезпечувати [1]:

- конкурентоспроможність продукції, що випускається, та послуг, що надаються;
- високий рівень організації, розвиток та підвищення ефективності виробничої системи;
- прискорення оновлення номенклатури та асортименту продукції (послуг);
- упровадження прогресивних технологій та устаткування;
- створення сприятливих умов для високопродуктивної праці персоналу.

Зростаюча конкуренція змушує підприємства проводити активну товарну політику, що враховує тенденції ринкового середовища і технологічного прогресу. Концепція життєвого циклу товарів наочно показує, що незалежно від успіху на ринку, будь-який виріб через певний час неминуче йде з ринку. У зв'язку з цим підприємства змушені постійно здійснювати інноваційну діяльність, вести комплекс робіт з підготовки та випуску нових виробів чи надання нових видів послуг. В основу економічного життя будь-якої держави покладені інноваційні процеси, їх утілення в створенні нового продукту або вдосконаленні існуючого, що реалізуються на ринку та новому технологічному процесі, що використовується у практичній діяльності.

Необхідність переходу до інноваційного типу економічного зростання у максимально стислі терміни на підприємствах України пояснюється тим, що тимчасові екстенсивні фактори зростання в основному вичерпали себе. Підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняної промисловості є можливим лише за умови технологічного переоснащення та піднесення наукоємких галузей виробництва. В Україні лише розпочалося формування інноваційної системи нового типу. Поступово складаються нові інноваційні структури, здатні створювати комерційно привабливі проекти, до фінансування яких підключаються економічно успішні компанії, що розпочали реалізацію великих інвестиційних програм. Відбувається поступова інтеграція деяких наукоємких виробництв на глобальний технологічний простір. Але ці процеси мають стихійний характер, оскільки досі не вирішене загальне питання переходу України до інноваційної моделі розвитку [7].

Однією з важливих проблем створення національної інноваційної системи є формування і розвиток інноваційної інфраструктури в Україні з урахуванням регіональних особливостей. Вона має включати патентні служби, інноваційні центри, технопарки, консалтингові та навчальні фірми, організації з конструкторсько-технологічної підтримки інноваційних підприємств. Важливість розвитку інноваційної інфраструктури у забезпеченні сталості як економіки у цілому, так і підприємств та галузі, зокрема, зумовлено [4]:

- глибокими структурними перетвореннями в економіці, основаними на експорті ресурсів та імпорті машин і устаткування;
- високою мірою спрацювання основних фондів, насамперед устаткування;
- потребою промисловості у нових знаннях і технологіях, що забезпечують випуск конкурентоспроможної на світовому ринку продукції;